Die Organisation des deutschen Häutemarktes

nach Aufhebung der Zwangswirtschaft.

Inaugural-Dissertation

zur Erlangung der staatswissenschaftlichen Doktorwürde
der Hohen Rechts- und Staatswissenschaftlichen Fakultät
der Georg-August-Universität zu Göttingen

vorgelegt
von Friedrich Flügge
aus Hannover.

1926
Gebr. Gerstenberg, Buch- und Kunstdruckerei,
Hildesheim.

Gutachter: Prof. Dr. phil. et iur. Passow.

Tag der mündlichen Prüfung: 23. Juli 1926.

Inhaltsübersicht.

Vorwort. Seite

I. Die am deutschen Häutemarkt unmittelbar interessierten Gruppen.

Kapitel 1. **Die Häuteverwertungen** 1

a) Die Entstehung und die Aufgaben der Häuteverwertungen und ihre Verbandsbildung bis zur Aufhebung der Zwangswirtschaft 1
Die Entstehung der Häuteverwertungsvereinigungen S. 1. — Die Aufgaben der Vereinigungen S. 2. — Der Verband deutscher Häuteverwertungsvereinigungen S. 4. — Der Interessenverband deutscher Häuteverwertungen S. 4.

b) Die Entwicklung der Häuteverwertungen und Verbände nach Aufhebung der Zwangswirtschaft 5
Anzahl der bestehenden Häuteverwertungen S. 5. — Bewegung der Mitgliederzahl S. 7. — Finanzierungsschwierigkeiten als Grund des Rückgangs während der Inflationszeit S. 8. — Versuche zur Ueberwindung dieser Finanzierungsschwierigkeiten S. 8. — Die Krise während der Hochinflation in den Jahren 1922/23 S. 9. — Der Rückgang der Einlieferungszahlen S. 10. — Der Wiederaufbau nach Stabilisierung der Währung und die Tendenz zu weiterer Ausdehnung S. 12. — „Monopol der Häuteverwertung" S. 13. — Die Ausdehnung des Geschäftsbetriebes auf Nichtmitglieder S. 14. — Die Bildung von Zentralgenossenschaften S. 17. — Die verschiedenen Rechtsformen S. 18. — Aufgaben und Wesen der regionalen Häuteverwertungsverbände S. 22. — Die Schaffung von Zentralzahlstellen bei diesen Verbänden S. 24. — Die Organisation des Interessenverbandes deutscher Häuteverwertungen S. 26. — Die Aufgaben des Interessenverbandes S. 29. — Der Plan einer internationalen Tagung der Häuteverwertungen S. 31. — Ist der Interessenverband als ein Kartell anzusehen? S. 32. — Die Fleischerei-Produktion A. G. für Deutschland (Prodag), ihre Entstehung und ihre Bedeutung für den deutschen Häutemarkt S. 35. — Die geplante „Zentrale Deutscher Häuteverwertungen A.-G. (Zendhag)" S. 39. — Das neueste Projekt einer Zentralzahlstelle in Zusammenhang mit der geplanten völligen Neuorganisation des Häuteverkaufswesens S. 43.

Kapitel 2. **Der Häutehandel** 45
Allgemeines S. 45. — Der Aufkaufhandel S. 46. — Der Mittel- und Großhandel S. 47. — Die Verbände des Häutehandels. „Reichsverband deutscher Häute- und Fellhändler und Häute- und Fell-Großhändlervereinigung." S. 49. — Rivalität zwischen den beiden Organisationen S. 50. — Ihre Vereinigung zum Reichsverband des vereinigten deutschen Häute- und Fellhandels „Hufa" e. V. S. 51. — Die Gegensätze innerhalb dieses Verbandes und die Bildung einer „Gruppe der Auktionsinteressenten" S. 52. — „Die wilden Sammler und Händler" der Inflationszeit S. 54. — Maßnahmen des Reichsverbandes hiergegen S. 55.

Kapitel 3. **Die Lederindustrie** 56
Lederindustrie und Häutemarkt S. 56. — Aufbau der Lederindustrie S. 57. — Die Interessenvertretung der Lederindustrie. „Centralverein der Deutschen Lederindustrie e. V." und „Verband der Interessenten am Häuteeinkauf e. V." S. 59. — Die Gründung des „Verbandes der Zahmhäute- und Fellgerber e. V. S. 60. — Die Aufgaben dieses Verbandes S. 60. — Die Mitgliedschaft S. 61. — Die Organe S. 62.

Kapitel 4. **Das Verhältnis dieser Gruppen zueinander** . . . . .
Häuteverwertungen und Häutehandel S. 63. — Der Anteil der Häuteverwertungen und der des Häutehandels an der Erfassung des deutschen Gefälles S. 65. — Häuteverwertungen und Lederindustrie S. 67. — Lederindustrie und Häutehandel S. 68. — Die gemeinsame Vertretung der Interessen von Lederindustrie und Häutehandel. „Verband der Interessenten am Häuteeinkauf e. V." und „Vereinigte Verbände der Käufer für deutsche Häute und Felle" S. 70. — Die gemeinsame Aufstellung von Verkaufsbedingungen durch die verschiedenen Verbände S. 72.

II. Die Häuteauktionen der Verwertungen.

Kapitel 5. **Allgemeines** . . . . . .
Allgemeines über Auktionen S. 74. — Die Großhandelsversteigerung S. 75. — Die gesetzlichen Bestimmungen über Großhandelsversteigerungen und der Plan einer gesetzlichen Regelung der Häuteauktionen S. 76. — Die zeitliche Verteilung der Häuteauktionen. Die vierwöchentliche Versteigerung S. 78. — Die Veranstaltung von Häuteauktionen in kürzeren Zwischenräumen S. 79. — Die örtliche Verteilung der Häuteauktionen. Die Bildung von Zentralauktionen S. 82. — Die Versteigerungen innerhalb des Berliner und des norddeutschen Verbandes S. 83. — Die mitteldeutschen Häuteauktionen S. 83. — Die vorübergehende Zusammenlegung der Cassseler und der Frankfurter Versteigerung S. 84. — Die Häuteauktionen in Süddeutschland S. 84. — Die Versteigerungen im Gebiete des westdeutschen Verbandes S. 86. — Das Projekt der Zusammenfassung des deutschen Gefälles in zwei großen Auktionen S. 87. — Die Vorteile der Zentralauktionen S. 88. — Die Bildung von Zentralverladeplätzen S. 89.

Kapitel 6. **Die an den Versteigerungen beteiligten Gruppen und ihre Einstellung zu den Auktionen** . . . . . .

a) Die Verkäufer und ihre Auktionspolitik . . . . . .
Die grundsätzlich auktionsfreundliche Einstellung der Verkäufer S. 90. — Wirken Auktionen preissteigernd? S. 91. — Die Gründe für das Festhalten der Verkäufer an den Auktionen S. 92. — Andere Verkaufsformen. Der freihändige Verkauf S. 93. — Die Einschreibung S. 95. — Die Häutebörse S. 96. — Die Zentral-Zahl- und -Verkaufsstelle, das Projekt eines Syndikats vom Mai 1926 S. 97.

b) Die Käufer und ihre Einstellung zu den Auktionen . . . . . .
Die Großhändler als Hauptkäufer auf den Auktionen S. 100. — Der Großhändler als Eigenkäufer und Kommissionär S. 102. — Die Proprekäufe des Handels auf den Auktionen S. 102. — Die Lederindustrie gegen die Eigenkäufe der Händler auf den Auktionen S. 103. — Die beabsichtigten gesetzlichen Bestimmungen über die freien Händlerkäufe auf den Auktionen S. 105. — Weitere Maßnahmen der Gerber hiergegen S. 106. — Die Stellungnahme des Häutehandels zu den freien Käufen seiner Mitglieder auf den Versteigerungen S. 107. — Die verschiedenartige Einstellung der Händler zu den Auktionen S. 108. — Die Gerber auf den Versteigerungen S. 109. — Die Lederindustrie als Verteidiger der Auktionen S. 110.

Kapitel 7. **Die verschiedenen Versteigerungsbedingungen nach Aufhebung der Zwangswirtschaft** . . . . . .
Allgemeines S. 111. — Die Versteigerungsbedingungen vom August 1919 S. 112. — Der Mantelvertrag und die Versteigerungsbedingungen vom 7. August 1920 S. 113. — Die Vereinbarung betr. Ueberwachung der Auktionen der Häuteverwertungen vom 11. Dezember 1920 S. 113. — Die Vereinbarung betr. Ueberwachung der Häuteauktionen, der „Einigungsvertrag" vom 25. Januar 1922 S. 114.

— Der Nachtrag zum Vertrage vom 7. August 1920 vom 1. März 1922 S. 114. — Die Nachträge zu den Versteigerungsbedingungen vom 7. August 1920 vom 14. September 1922 und vom 1. Nov. 1922 S. 115. — Die Versteigerungsbedingungen vom 21. April 1923 S. 116. — Die Bemühungen um neue Zahlungsbedingungen S. 117. — Die Verhältnisse nach dem 1. Oktober 1923 S. 119. — Das Uebereinkommen vom 5. Januar 1924 S. 120. — Die Häuteauktionsbedingungen vom 30. Januar 1924 S. 121. — Die Vereinbarung neuer Zahlungsbedingungen am 14. Juni 1924 S. 122. — Verhandlungen über Abänderungen der Versteigerungsbedingungen S. 122. — Der Boykott der Häuteauktionen durch die Käufer S. 123. — Die Kündigung des Uebereinkommens vom 30. Januar 1924 und die Aufstellung von Auktionsbedingungen durch den Interessenverband deutscher Häuteverwertungen ab 1. Januar 1925 S. 124. — Der Erlaß besonderer Konditionen für Westdeutschland S. 126. — Die neuen Versteigerungsbedingungen ab 1. Januar 1926 S. 127.

Kapitel 8. **Die Zahlungsbedingungen und die Finanzierung auf den Häuteauktionen** 128

Allgemeines S. 128. — Das Angeld und dessen Regelung in den verschiedenen Auktionsbedingungen S. 129. — Die Restzahlung. Allgemeines S. 131. — Die Fristen für die Restzahlung bis zum November 1922 S. 132. — Die Gewährung von Wechselkrediten an die Auktionskäufer S. 133. — Die Bemühungen der Verwertungen um günstigere Zahlungsbedingungen und deren Gestaltung im Vertrage vom 21. April 1923 S. 134. — Das Sondervorgehen einzelner Verwertungen S. 136. — Die weiteren Beschlüsse der Häuteverwertungen hinsichtlich der Zahlungsbedingungen; die Prodag als Finanzierungsinstitut S. 137. — Die Zahlungsbedingungen auf den Septemberauktionen S. 138. — Der Kampf um die Konditionen auf der Erfurter und der Berliner Oktoberauktion S. 139. — Die Einführung von Goldmarkgeboten S. 140. — Die Einführung der vollkommenen Goldmarkrechnung und das Projekt einer Zentralstelle für die Abrechnung in den Bedingungen vom 30. Oktober 1923 S. 140. — Das Projekt einer Lederbank S. 141. — Die Zahlungsbedingungen vom 5. Januar 1924 und die Verhandlungen über eine Erleichterung der Konditionen für die Käufer S. 143. — Ein neuer Plan zur Finanzierung des Auktionsgeschäftes mit Hilfe eines Wechseldiskontkredits der Reichsbank S. 144. — Die ab 14. Juni 1924 geltenden Zahlungsbedingungen S. 145. — Die Konditionen seit dem 1. Jan. 1925 S. 146. — Schlußbemerkung S. 147. — Anhang: Die Auslieferung der Ware S. 148. — Die Strafmaßnahmen der Häuteverwertungen bei Ueberschreitung der Zahlungsbedingungen durch den Käufer S. 149.

Kapitel 9. **Die Regelung der Spesenvergütung in den verschiedenen Versteigerungsbedingungen** 151

Die Spesenvergütung bis zur Aufhebung der Zwangswirtschaft S. 151. — Der Kampf um den Spesenzuschlag nach Aufhebung der Zwangswirtschaft und dessen Festsetzung in den vertraglichen Versteigerungsbedingungen S. 151. — Die Regelung der Spesenvergütung seit dem 1. Januar 1925 S. 154.

Kapitel 10. **Die auf den Auktionen zum Verkauf gelangende Ware** 155

Die Art der Ware. „Eigentliche Innungsware" und „Händlerware" S. 155. — Die Bestimmung über die Trennung dieser verschiedenen Warenarten und die Behandlung von Händlerware auf den Auktionen in den einzelnen Auktionsverträgen S. 156. — Die Sortierung der Auktionsware. Allgemeines S. 158. — Die Sortierung nach Gewichtsklassen S. 158. — Die Sortierung nach Provenienzen S. 159.

— Die Sortierung nach der Art der Abschlachtung S. 160. — Die Sortierung nach der Art der Konservierung S. 161. — Das System der Deklarierung und Vergütung von Schäden S. 162. — Die Regelung der Schädenvergütung in den verschiedenen Auktionsbedingungen S. 163. — Das Reklamationsrecht der Käufer S. 166. — Die verschiedenen Bestimmungen über Reklamationen S. 166. — Die Sonderregelung der Reklamationen über Salzschäden S. 167. — Verlust des Reklamationsrechtes bei Nichteinhaltung der Zahlungsbedingungen S. 169. — Die Schiedsgerichte und die Schiedsgerichtsordnung von 1926 S. 169.

Kapitel 11. **Der Verkaufsvorgang** 1

Ausrufer und Bieter S. 170. — Gebote und Zuschlag S. 171. — Zuschlagsverweigerung und Zurückziehung von Losen S. 172.

Kapitel 12. **Die Ueberwachung der Auktionen** 1

Die beabsichtigte behördliche Ueberwachung als Veranlassung der vereinbarten privaten Ueberwachung S. 173. — Die örtlichen Ueberwachungsausschüsse, deren Aufgaben und Befugnisse S. 174. — Die „ständige Kommission" und deren Funktionen S. 175. — Die „vereinigte Vorstandskommission" und die „erweiterte vereinigte Vorstandskommission" und deren Obliegenheiten und Rechte S. 177. — Die Neuregelung der Ueberwachung im Auktionsvertrage vom 30. Januar 1924 S. 178. — Würdigung des Ueberwachungssystems S. 180. — Die vereinbarte private Ueberwachung und der Entwurf einer Verordnung über Versteigerung von Häuten und Fellen S. 181.

Vorwort.

„Der gesamte Häuteauktionshandel ist noch in starker Entwicklung begriffen, manches hat sich noch zu konsolidieren."[1]) Diese Worte Kröhnes, mit denen sie die Spezialbetrachtung über die Großhandelsauktionen von deutschen Häuten und Fellen im Rahmen ihrer im Jahre 1909 erschienenen Abhandlung über „Die Großhandelsversteigerungen" abschließt, haben auch noch für die Zeit nach Aufhebung der Zwangswirtschaft volle Berechtigung. Die Aufgabe der vorliegenden Arbeit ist es nun, die weitere Entwicklung in der Organisation des deutschen Häutemarktes, der sich — wie weiter unten zu zeigen sein wird — in überwiegendem Maße in der Form der von den genossenschaftlichen Verwertungsvereinigungen der Fleischer veranstalteten Auktionen darbietet, in den vergangenen Jahren sowie den gegenwärtigen Zustand darzustellen.

Hierbei hat der Verfasser an einige früher erschienene Untersuchungen über den gleichen Gegenstand anknüpfen können. Von diesen sind neben der bereits oben angeführten, vor allem noch die von Fetzer („Der Häutehandel und die Häuteverarbeitung in Deutschland unter besonderer Berücksichtigung des Großherzogtums Baden") aus dem Jahre 1910, ferner die von Adler („Die Entwicklung des deutschen Häutemarktes") aus dem Jahre 1913 und schließlich die von Diegel über „Die Zwangsbewirtschaftung der Häute und Felle während des Krieges und die Entwicklung des Marktes nach Aufhebung des Zwanges" aus dem Jahre 1920 zu nennen. Nur wo es im Interesse einer klaren zusammenhängenden Darstellung erforderlich erschien, ist auf eine Betrachtung der früheren Verhältnisse in der vorliegenden Studie zurückgegangen worden; im übrigen muß — um weitschweifige Wiederholungen zu vermeiden — auf die zitierten Schriften verwiesen werden.

Ganz zufällig erfuhr der Verfasser, während er mit der Niederschrift beschäftigt war, von dem Vorhandensein einer Münchener Dissertation aus dem Jahre 1924, die dem Thema nach das Gleiche behandelt.

---

1) Siehe Kröhne, S. 112/13.

(Tag, „Der deutsche Häutemarkt seit Aufhebung der Zwangswirtschaft").[2]) Diese Arbeit und die vorliegende weisen jedoch inhaltlich in jeder Hinsicht ganz erhebliche Unterschiede auf.

Als Hauptquelle für die nachfolgenden Ausführungen kamen die verschiedenen Fachzeitungen aus dem Gebiete der Häute- und Lederwirtschaft in Frage. Daneben sind aber auch zahlreiche Mitteilungen aus einer Reihe von Tageszeitungen, Zeitschriften und Handelskammerberichten, die zum größten Teile vom Verfasser selbst gesammelt wurden, zur Ergänzung herangezogen worden.[3]) Die Beschaffung sonstigen Materials stieß auf erhebliche Schwierigkeiten, die nur zum Teil überwunden werden konnten. Verschiedene Verbände und andere in Betracht kommende Stellen haben sich den an sie gerichteten Bitten um Ueberlassung von Unterlagen gegenüber ablehnend verhalten, teilweise sogar nicht einmal eine Antwort auf die Anfragen erteilt. Andere haben sich nur in sehr beschränktem Umfange zur Verfügung gestellt. Allen denjenigen aber, die durch Aushändigung von Material und durch Erteilung schriftlicher und mündlicher Auskünfte die vorliegende Arbeit gefördert haben, sei nochmals an dieser Stelle Dank gesagt.

Die Zeitungsnachrichten sind im allgemeinen bis zum Ende des Jahres 1925 verfolgt und benutzt worden, in einigen besonderen Fragen darüber hinaus noch bis zum Mai 1926.

---

[2]) Das Amtliche Verzeichnis der Dissertationen aus dem Jahre 1924 ist heute (im Juni 1926) noch nicht erschienen!

[3]) Die gleichfalls herangezogenen Zeitungsausschnittsammlungen des Reichswirtschaftsministeriums und des Vorläufigen Reichswirtschaftsrates, die sich nur auf Tageszeitungen beschränkten, boten nicht viel Neues.

I.

Die am deutschen Häutemarkt unmittelbar interessierten Gruppen.

Kapitel 1. Die Häuteverwertungen.

a) Die Entstehung und die Aufgaben der Häuteverwertungen und ihre Verbandsbildung bis zur Aufhebung der Zwangswirtschaft.

Die Entstehung der Häuteverwertungsvereinigungen.[1])

Die Anregung zur Errichtung von Vereinigungen der Fleischer zur gemeinsamen Verwertung der in ihren Geschäftsbetrieben anfallenden Häute und Felle ging zu Ende des vorigen Jahrhunderts von der Lederindustrie aus, die auf diesem Wege ein besseres Rohmaterial zu erhalten hoffte, als der Häutehandel es ihr zu liefern imstande war. Wenn es auch schon Verwertungen gab, deren Entstehung bis in die erste Hälfte des vorigen Jahrhunderts zurückreicht, so wurden doch in größerem Maße erst im letzten Jahrzehnt des vorigen und im ersten des neuen Jahrhunderts Gründungen von Verwertungsvereinigungen vorgenommen. Besonders die westdeutschen Fleischer haben in dieser Richtung bahnbrechend gewirkt, und ihre ersten Versuche haben überraschend schnell an den verschiedensten Plätzen Nachahmung gefunden, so daß innerhalb kurzer Zeit in einer großen Anzahl von Städten der Verkauf des Gefälles durch Genossenschaften[2]) erfolgte.

Verschiedene Umstände sind der Bildung dieser Verwertungen außerordentlich förderlich gewesen.[3]) Das Vorhandensein von Innungen, denen ja die Förderung der gemeinsamen Interessen ihrer Mitglieder obliegt, erleichterte ganz erheblich den Zusammenschluß zum gemeinsamen Verkauf der Nebenprodukte, da hier die einzelnen Handwerker bereits persönlich einander näher gebracht waren, weit mehr noch hat das regelmäßige Zusammenarbeiten der Fleischer auf den Schlachthöfen die Gründung von Genossenschaften begünstigt. Hier, wo die Nebenprodukte erst anfielen und die Frage ihrer Verwertung akut wurde, mußte es für eine Verwertungsvereinigung verhältnismäßig leicht sein, einzuspringen und zu sammeln, um für den Eigentümer die Konservierung und den Verkauf zu erledigen. Diese selben Momente haben auch ganz wesentlich dazu beigetragen, die Weiterentwicklung der einmal ins Leben getretenen Genossenschaften zu unterstützen und sie über manche Schwierigkeit

1) Vgl. Kröhne, S. 104/5. Adler, S. 41/42.

2) „Genossenschaften" hier im wirtschaftlichen, nicht im jur. Sinne; denn sehr viele Verwertungen weisen keine besondere Rechtsform auf, sondern stellen nur freie Vereinigungen dar.

3) Adler, S. 43; Kröhne, S. 105.

hinwegzuführen. Den größten Anreiz aber bot die Tatsache, daß beim Absatz durch die Verwertungen bedeutend höhere Preise erzielt wurden, als sie der einzelne Fleischer erhielt. Dieses hängt damit zusammen, daß die Ware in größeren Posten zusammengefaßt und in besserer Qualität angeboten wurde.

Die Aufgaben der Vereinigungen.

Die Aufgaben der Vereinigungen waren dieselben, die bis dahin den Händlern zugefallen waren, nämlich die Sammlung, Konservierung, Sortierung und Lagerung der von den Mitgliedern angelieferten Häute und Felle und deren gemeinsamer Verkauf. Um diese erfüllen zu können, und den Fortbestand der Verwertungen sicherzustellen, mußten sich die beitretenden Fleischer verpflichten, alle in ihren Betrieben anfallenden Häute und Felle ohne Ausnahme zur Verwertung abzuliefern. Zuwiderhandlungen wurden mit Konventionalstrafen für jeden einzelnen Fall und nach wiederholten fruchtlosen Verwarnungen mit Ausschluß bedroht.

Ueberdies waren die Genossenschaften von Anfang an bemüht, den Wünschen der Gerber hinsichtlich der Qualitätshebung der Ware nachzukommen, indem sie genaue Vorschriften für die Abschlachtung und Behandlung erließen, deren strenge Befolgung sie von ihren Anlieferern verlangten. Durch intensive Verbreitung der schriftlich niedergelegten Anleitungen und durch immerwährende Hinweise auf die ungeheuren Schäden, die nur durch Nachlässigkeit bei der Ausmachung entstanden, ist es denn auch tatsächlich gelungen, ein wesentlich wertvolleres Material zum Verkauf zu bringen, als es die Händler zu tun vermochten.

Noch durch einige andere Momente haben sich die Häuteverwertungen ein unvergängliches und von allen Seiten stets anerkanntes Verdienst erworben. Dahin gehören die gleichmäßig reelle Behandlung und Verwiegung der Häute und Felle und die Einführung von Schädenvergütungen. Die Bedeutung dieser Zusammenschlüsse für den Fleischer lag vor allem darin, daß er damit aus dem meist bestehenden Abhängigkeitsverhältnis von den kleinen Händlern herauskam und für seine Nebenprodukte einen höheren, ihrem Werte entsprechenderen Preis erzielte.

Von großer Wichtigkeit war es ferner, daß die Verwertungen auf das bei ihnen angelieferte Gefälle Vorschüsse an die Eigentümer zahlten, eine Einrichtung, die vielfach angesichts der früher vorherrschenden weitgehenden Kreditgewährung der Häutehändler an die Fleischer geradezu eine Notwendigkeit war, wenn sich das neue Verkaufssystem durchsetzen wollte. Mußte doch der Eigentümer jetzt wochenlang warten, bis er nach stattgefundener Versteigerung oder freihändigem Verkauf eine endgültige Abrechnung über das für ihn abgesetzte Gefälle erhielt. Diese Vorschüsse wurden von den einzelnen Genossenschaften in verschiedener Höhe je nach den für die gleiche Ware zuletzt erzielten Preisen gewährt.

Nach außen hin traten die Verwertungen als Kommissionäre ihrer Mitglieder auf, strebten also nicht selbst nach eigenem Gewinn. Der Verkauf der Ware erfolgte im Auftrage und für Rechnung der Einlieferer,

die bis zur Bezahlung und der darauf folgenden Auslieferung an die Käufer Eigentümer der Häute und Felle blieben. Dadurch gestaltete sich der Geschäftsverkehr für die Genossenschaften außerordentlich einfach und ohne Risiko. Der Einlieferer erhielt den tatsächlich erzielten Preis abzüglich eines von der Leitung festgesetzten Prozentsatzes zur Deckung der entstandenen Unkosten, zu deren Bestreitung auch von den Abnehmern Zuschläge in Form von Salz-, Bündel- oder Rollgeldern erhoben wurden. Für etwaige Reklamationen seitens der Käufer wurde auf den Eigentümer zurückgegriffen, dessen Name stets durch eine an der Haut angebrachte Nummer festzustellen war. Vor sonstigen Verlusten aus den Verkaufsgeschäften waren die Verwertungen dadurch geschützt, daß die Versendung der Ware nur nach Erlegung des gesamten Kaufpreises erfolgte.

All diese Momente in Verbindung mit der Tatsache, daß die Nachfrage größer war als das Angebot in Häuten und Fellen und diese von der immer wachsenden Lederindustrie als Rohprodukt unbedingt benötigt werden, haben den überaus schnellen Erfolg dieser Vereinigungen begründet, der gegenüber der schwachen Entwicklung anderer Handwerkerverkaufsgenossenschaften besonders auffallen mußte.[4])

Im allgemeinen beschränkten sich diese Genossenschaften nicht nur auf die Verwertung der Häute und Felle, sondern gingen auch zu der anderer Nebenprodukte über. Als solche kamen in Frage: Talg, Därme, Hörner, Klauen, Knochen, Blut, Borsten u. a. m., deren Umfang und Wert jedoch nicht an den der Häute und Felle heranreichte. Damit verbunden wurde vielfach auch der Einkauf von Gegenständen, die die Fleischer benötigten, wie z. B. Gewürze, Därme, Innereien, Wurstgarn usw.

Ja sogar eigene Bankabteilungen wurden innerhalb der Verwertungen zur Erledigung aller bankmäßigen Geschäfte der Mitglieder eingerichtet. So konnte eine solche der Genossenschaft für Häute und Fettverwertung e. G. m. b. H. zu Cassel bereits im Jahre 1920 auf eine zehnjährige erfolgreiche Tätigkeit zurückblicken. Das Statut dieser Genossenschaft bezeichnet im § 2c als Gegenstand des Unternehmens: „Die am hiesigen Platze bestehenden Geschäftsverbindungen zwischen den Interessenten der Fleischerei und des Viehhandels zu heben, sowie zur Erleichterung des Geldverkehrs Bankgeschäfte in den gesetzlichen Formen zu betreiben zum Zwecke des Erwerbs und der Wirtschaft der Mitglieder."[5])

4) Vgl. Wygodzinski, S. 256.

5) Durch Generalversammlungsbeschluß vom 23. Febr. 1920 wurde der § 2 des Statuts (Gegenstand des Unternehmens) der Ein- und Verkaufsgenossenschaft der Metzgermeister e. G. m. b. H. Würzburg durch folgenden Zusatz erweitert: „Endlich kann sie (die Genossenschaft) den Betrieb eines Bankgeschäftes zum Zwecke der Beschaffung der für das Metzgergewerbe und die Wirtschaft der Mitglieder nötigen Geldmittel ausführen" und am 1. März die Bankabteilung eröffnet. Ueber die erste Entwicklung dieses neuen Geschäftszweiges enthält der Geschäftsbericht für das Jahr 1920 folgende Angaben: „ . . . Wir dürfen sagen, daß der Erfolg unsere Erwartungen übertroffen hat. Durch Einführung dieses Geschäftszweiges war es uns möglich gewesen, für fast alle unsere Abteilungen nicht nur die Bankprovision zu sparen, sondern auch die für unseren Betrieb benötigten Gelder günstig zu beschaffen."

Der Verband deutscher Häuteverwertungsvereinigungen.

Die auftauchenden Streitigkeiten mit den Käufern über die Art des Verkaufes und die ganze Gestaltung des Marktes haben die einzelnen Verwertungsgenossenschaften schon sehr früh veranlaßt, sich zur Wahrnehmung ihrer gemeinsamen Interessen zu Verbänden zusammenzuschließen.[6]) Vorangegangen ist hierbei wieder Westdeutschland mit der Gründung des Verbandes der Häuteverkaufsgenossenschaften der Fleischermeister in Rheinland und Westfalen und benachbarter Bezirke.

Diesem regional begrenzten Zusammenschluß folgte, nachdem sich auch Süd-, Mittel- und Norddeutschland in gleicher Weise wie der Westen organisiert hatten, im Jahre 1904 die Bildung des Verbandes deutscher Häuteverwertungsvereinigungen, der das ganze Reich mit Ausnahme von Berlin und des teilweise von diesem beherrschten Ostens umfaßte. Als Zweck dieser Organisation bezeichnete das Statut ganz allgemein „die Förderung der wirtschaftlichen Interessen seiner Mitglieder". Der Verband hat sich mit Eifer und Erfolg um die Vereinheitlichung der Verkaufsbedingungen und die Abschlachtung und Behandlung der Häute und Felle bemüht, die zuvor, je nach den örtlichen Gepflogenheiten ganz erhebliche Unterschiede aufwiesen. Ueberhaupt hat er großen Anteil an dem Ausbau des Marktes und der Festigung der Stellung der Häuteverwertungen in diesem gehabt, ist also in gleicher Weise für alle Beteiligten von Nutzen gewesen. Die Hauptkraft dieser obersten Vereinigung lag in den vier geographisch abgegrenzten Sektionen, denen die Regelung der inneren Angelegenheiten oblag und die für die angeschlossenen Vereinigungen verbindliche Anordnungen ergehen lassen konnten. In den Verhandlungen mit den Käufern über die Verkaufsbedingungen hat der Verband die Interessen seiner Mitglieder vertreten. Er konnte jedoch bei dem losen Zusammenschluß und der weitgehenden Selbständigkeit der Sektionen seinen Standpunkt nicht immer mit der nötigen Geschlossenheit behaupten. Besonders in den Zeiten rückgängiger Preise vermochte die zentrale Interessenvertretung angesichts der Konzessionen, die von einzelnen Verwertungen gegenüber den Forderungen der Käufer gemacht wurden, die Kämpfe mit diesen letzteren keineswegs immer zu ihren Gunsten zu entscheiden. Um nun dem Verbande in Zukunft ein wirksameres Auftreten zu ermöglichen, schritt man im Jahre 1909 zur Bildung eines Dispositionsfonds, der von den einzelnen Verwertungen angesammelt und in deren Eigentum verbleibend, im Falle der Not dem Verbande zur Verfügung gestellt werden und als Grundlage der von diesem zu ergreifenden Maßnahmen dienen sollte.

Der Interessenverband deutscher Häuteverwertungen.

Aber schließlich sahen sich die Verwertungen doch zu einer Umorganisation des Verbandes genötigt, wenn sie überhaupt ihre Stellung den Abnehmern gegenüber behaupten wollten. Besonders in Mittel- und Norddeutschland wurde der Gedanke eines engeren Zusammenschlusses eifrig gefördert. Auf Anregung der Berliner Häuteverwertung,

6) Adler, S. 74; Kröhne, S. 105/6; Diegel, S. 3 ff.

bei der die mittel- und norddeutsche Sektion Anlehnung gesucht hatten, erfolgte Anfang des Jahres 1913 die Gründung des Schutzverbandes der Häuteverwertungen Mitteldeutschlands G. m. b. H. in Cassel und des Verbandes Norddeutscher Häuteverwertungen G. m. b. H. in Hamburg. Hierauf schlossen die Berliner, Hamburger und Casseler Gesellschaft noch im April einen Vertrag, auf Grund dessen der Verkauf der Häute und Felle hinfort nur noch zu „Berliner Bedingungen" erfolgen durfte. Diesem Vertrage folgte dann im Juni die Gründung des Interessenverbandes deutscher Häuteverwertungen in Berlin. Der Verband Deutscher Häuteverwertungen wurde auf Antrag der Sektionen Mittel- und Norddeutschland im Juli aufgelöst.

Das Streben des Interessenverbandes war nun ständig darauf gerichtet, die west- und süddeutschen Häuteverwertungen mit in seine Organisation einzubeziehen. Voraussetzung hierfür war jedoch zunächst der enge Zusammenschluß in einem Verbande mit eigener Rechtspersönlichkeit, wie er bereits in Mittel- und Norddeutschland erfolgt war, dem sich hier aber so große Schwierigkeiten in den Weg stellten, daß die Ausführung des Planes erst Mitte des Jahres 1915 unter dem Eindruck der besonderen Kriegsverhältnisse gelang.[7]) Im März 1915 wurde der Westdeutsche Häuteverwertungsverband G. m. b. H. Aachen und im Juni die Süddeutsche Häuteverwertung G. m. b. H. Stuttgart gegründet, die sich beide dem Interessenverband anschlossen. An Stelle der Berliner Häuteverwertung im Interessenverbande trat später der im Mai 1916 gegründete Allgemeine Häuteverwertungsverband G. m. b. H. Berlin, der außer zwei Berliner, schlesische und mecklenburgische Genossenschaften umfaßte und damit in der Organisation den übrigen Mitgliedern angeglichen war.

b) Die Entwicklung der Häuteverwertungen und Verbände nach Aufhebung der Zwangswirtschaft.

Anzahl der bestehenden Häuteverwertungen.

Mit der Aufhebung sämtlicher Verfügungen betreffend Beschlagnahme und Höchstpreise von rohen Häuten, Fellen und Leder am 15. August 1919, durch welche die während des Krieges im Interesse der Versorgung des Heeres und der Bevölkerung aufgebaute Zwangswirtschaft ihr Ende erreichte, fielen auch alle Beschränkungen, die den Häuteverwertungen auferlegt worden waren. Die Aufgaben, die nach dem Aufhören der staatlichen Bevormundung der am Häutemarkt interessierten Gruppen harrten, haben eine beachtenswerte Weiterentwicklung dieser Verwertungsvereinigungen und ihrer Verbände mit sich gebracht.

Was zunächst den rein zahlenmäßigen Umfang anbetrifft, so sind darüber wenig oder gar keine unbedingt zuverlässigen Angaben vorhanden. Das hängt einmal damit zusammen, daß die Verwertungen verschiedene rechtliche Formen angenommen haben, und sehr viele Innungen ohne eine eigene Rechtspersönlichkeit für diesen Zweck zu besitzen, an größere Vereinigungen angeschlossen sind. Aus diesem Grunde hat es

7) Diegel, S. 39/40.

keinen Wert, Angaben über die Anzahl der Verwertungen oder gar der e. G. m. b. H.'s zu machen, sondern man wird sich beschränken müssen auf eine Statistik derjenigen Innungen, bei denen die Häute und Felle gemeinsam verwertet werden.

Für die Zeit kurz vor dem Kriege wird die Zahl der deutschen Städte, die eine genossenschaftliche Häuteverwertung aufwiesen, auf viele Hunderte angegeben, nachdem sie sich bereits im Jahre 1906 auf 275 beziffert haben soll.[1]) Weiter liegen nähere Angaben aus der Zeit der Zwangswirtschaft vor über die zur direkten Lieferung an die Deutsche Rohhaut A.G. zugelassenen Verwertungsverbände und deren Mitglieder.[2]) Am 15. August 1916 wiesen die fünf Verbände 180 Häuteverwertungsvereinigungen als Mitglieder auf, denen 500 kleine Vereinigungen und Innungen angeschlossen waren. Außerdem bestanden noch 252 meist kleine Genossenschaften und Innungen, die keinem Verbande angehörten und die die von ihnen zusammengezogene Ware an Großhändler absetzten.

Am Ende des Jahres 1920 hat der Deutsche Fleischerverband durch Umfragekarten bei den ihm angehörigen Innungen den Stand der genossenschaftlichen Organisation des Fleischergewerbes festgestellt. Danach haben 409 Innungen über das Bestehen gemeinsamer Häuteverwertungen berichtet.[3]) Bei einer gleichen Erhebung Ende 1921 haben 447 Innungen über das Bestehen gemeinsamer Häuteverwertungsvereinigungen berichtet,[4]) jedoch erheben auch diese Zahlen keinen Anspruch auf unbedingte Genauigkeit, da, wie beide Male ausdrücklich festgestellt wird, viele Innungen die gestellten Fragen mangelhaft oder überhaupt nicht beantwortet hatten. In diesem Zusammenhange muß darauf hingewiesen werden, daß die Zahl der Innungen infolge der nach den Bestimmungen des Friedensvertrages erfolgten Gebietsabtretungen des Reiches hinter der der Vorkriegszeit zurückblieb, und erst durch allmähliche Zunahme innerhalb der Grenzen ist diese Differenz ausgeglichen worden. Auf Grund neuer Erhebungen im Jahre 1924 hat der Deutsche Fleischerverband eine neue Statistik der Organisation des Fleischergewerbes nach dem Stande vom 1. Jan. 1925 aufgemacht, in der die Zahl der häuteverwertenden Innungen auf 763 angegeben ist.[5]) Es wird auch hier ausdrücklich hinzugefügt, „daß es sich in diesen Fällen nicht stets um eine selbständige Verwertung, sei es nun in Form einer freien Vereinigung oder irgend einer juristischen Persönlichkeit handelt, sondern, daß alle Innungen erfaßt sind, die gemeinschaftlich in irgend einer Form, sei es auch durch Anschluß an eine benachbarte Verwertung, ihre Nebenprodukte, wie Häute usw. verwerten."[6]) Aber auch diese Zahl hat nur sehr begrenzten Wert, da keine Sicherheit besteht, daß nun auch in allen Fällen die Angaben unter den gleichen Gesichtspunkten gemacht worden

1) Adler, S. 42.

2) Diegel, S. 39.

3) Amtliche Zeitung des Deutschen Fleischerverbd. Nr. 4 vom 29. 1. 1921, S. 27.

4) Amtliche Zeitung des Deutschen Fleischerverbandes, Nr 12, vom 1. 4. 1922.

5) Fleischerverbandszeitung, 19. Jahrg. Nr. 126, 2. 6. 1925.

6) Bei dieser Gelegenheit wird der Gesamtbestand des Deutschen Fleischerverbandes auf 1303 Innungen mit 59 500 Mitgliedern angegeben, unter denen sich 50 Einzelmeister befinden.

sind. Wird doch auch in dem angeführten Bericht bedauert, daß der mengen- und zahlenmäßige Umfang der wirtschaftlichen Organisation nicht genauer ermittelt werden kann, weil die Beschaffung von diesbezüglichem Material auf unüberwindliche Schwierigkeiten stößt. Außerdem ist nicht das gesamte Gewerbe erfaßt worden, da die Erhebungen des Verbandes sich nur auf seine Mitglieder erstrecken können. Und von diesen dem Verbande nicht angehörenden Innungen und einzelnen Gewerbetreibenden sind auch eine ganze Reihe den Häuteverwertungen angeschlossen.

Der Bericht des Arbeitsausschusses für die Lederenquete stellt fest, daß den fünf Häuteverwertungsverbänden mindestens 50 000 Fleischermeister angeschlossen sind.[7]) Hiernach ist also anzunehmen, daß der weitaus größte Teil der in fleischergewerblichen Betrieben anfallenden Häute und Felle von den Genossenschaften erfaßt wird. In geringem Umfange wird auch aus Hausschlachtungen von Landwirten stammendes Gefälle in die Häuteverwertungen eingeliefert.[7])

Bewegung der Mitgliederzahl.

Dank der rührigen Werbetätigkeit der Genossenschaften und deren Unterstützung durch die Fleischerinnungen und Verbände weist nicht nur die Stückzahl der gemeinsam verwerteten Häute und Felle eine steigende Tendenz auf, die zum großen Teil auf das Konto der zunehmenden Schlachtungen — besonders nach Aufhebung der Fleischrationierung im Jahre 1920 — gehen, sondern die einzelnen Verwertungen berichten auch von stetig größer werdenden Mitgliederzahlen. Einige Beispiele mögen dieses näher belegen: Die Genossenschaft für Häute- und Fettverwertung e. G. m. b. H. in Cassel weist in den Jahren 1919 bis 1924 folgende Mitglieder auf: 1919: 1474; 1920: 1603; 1921: 1625; 1922: 1647; 1923: 1558; 1924: 1576. Ein- und Verkaufsgenossenschaft e. G. m. b. H. Würzburg: 1920: 319; 1921: 358; 1922: 408; 1923: 459; 1924: 526. Genossenschaft für Rauhwarenverwertung e. G. m. b. H. in Augsburg: 1919: 246; 1920: 362; 1921: 416; 1922: 437; 1923: 449; 1924: 463. Süddeutsche Fettschmelze e. G. m. b. H. Mannheim: 1919: 237; 1920: 266; 1921: 291; 1922: 321; 1923: 321; 1924: 319. Einkauf und Verwertung von Fleischerei-Rohprodukten und Rohstoffen e. G. m. b. H. in Dresden: 1919: 570; 1920: 796; 1921: 834; 1922: 893. Leipziger Vereinigung zur Talg- und Fellverwertung e. G. m. b. H.: 1919: 904; 1920: 949; 1921: 982; 1922: 1023; 1923: 1083; 1924: 1050. Häuteverwertung e. G. m. b. H. Halle a. d. Saale: 1920: 710; 1921: 801; 1922: 1092; 1923: 1278; 1924: 1274. Ein Vergleich mit dem Mitgliederbestand der letzten Vorkriegsjahre 1913 mit 175 und 1914 mit 194 dieser im Jahre 1900 von 51 Fleischern begründeten Genossenschaft zeigt, daß die Entwicklung während und nach dem Kriege mit Riesenschritten weitergegangen ist. Die genossenschaftlichen Häuteverwertungen haben also nach Aufhebung der Zwangswirtschaft den durch den sogenannten „Burgfriedensvertrag"

7) Bericht des Arbeitsausschusses für die Lederenquete, vom 15. 12. 1924, Vorläufiger Reichswirtschaftsrat, 1920/25; Nr. 344, S. 3.

vom 11. 5. 1918 vorübergehend beigelegten Kampf um die Produzenten der Häute und Felle und um das Gefälle selbst mit Erfolg wieder aufgenommen.

Finanzierungsschwierigkeiten als Grund des Rückganges während der Inflationszeit.

Allerdings haben die besonderen Verhältnisse der Inflationszeit den Verwertungsvereinigungen nicht nur große Schwierigkeiten in ihrer Weiterentwicklung in den Weg gestellt, sondern ihnen teilweise auch erheblich Abbruch getan. Wie bereits im vorigen Abschnitt dargelegt, mußten die Verwertungen sich bereit finden, ihren Einlieferern auf Verlangen Vorschüsse auf die eingebrachte Ware zu zahlen, denen es meistens unmöglich war, wochen-, ja monatelang auf die Auszahlung des Gegenwertes zu warten. Diese Zeit dehnte sich deshalb so aus, da der gemeinsame Verkauf nicht sofort nach der Einlieferung, sondern erst nach Ansammlung genügend großer Quantitäten, also nur in größeren Zwischenräumen erfolgte, und da ferner die Käufer nicht gegen sofortige Kasse abnahmen, wodurch wieder einige Wochen bis zum Eingang der Erlöse vergingen.

Vielfach und während der Inflation in besonders großem Umfange kauften die Verwertungen auch in solchen Fällen ihren Einlieferern die Ware ab und zahlten den vereinbarten Preis sofort aus, um diese Häute und Felle nicht dem Handel zufallen zu lassen. Die Verwertungen waren diesem Geldbedürfnis entweder mit Hilfe von Bankkrediten oder eigens angesammelten Mitteln entgegengekommen; ein Verfahren, das mit der fortschreitenden Entwertung der Valuta und der sich bemerkbar machenden Kapitalknappheit nicht reibungslos vonstatten gehen konnte. Die eigenen Mittel der Genossenschaften wurden durch die Inflation aufgezehrt und konnten schon nach kurzer Zeit den Anforderungen entsprechend den gewaltig gestiegenen Häutepreisen keineswegs mehr genügen. Als es nun auch immer schwieriger und kostspieliger wurde, Kredite zu erhalten, mußte man wohl oder übel immer mehr auf die Bevorschussung der eingelieferten Ware verzichten. Schon 1922 sah sich z. B. die Gewerbliche Vereinigung der Fleischerinnung Frankfurt a. M. genötigt, nachdem ihre eigenen Mittel, wie auch ein bedeutender Bankkredit nicht mehr ausreichten und die Hereinnahme neuer Kredite nicht möglich war, die seither vorhandene Einrichtung der Bevorschussung aufzuheben und den Eigentümern den Erlös ihrer Häute und Felle erst nach Eingang auszuhändigen.[8])

Versuche zur Ueberwindung dieser Finanzierungsschwierigkeiten.

Auf die verschiedenste Art und Weise haben die Verwertungsvereinigungen versucht, ihr eigenes Betriebskapital zu stärken, um die Finanzierung der eingelieferten Ware weiter durchführen zu können und zwar entweder durch Erhöhung der Geschäftsguthaben — was wieder einerseits durch Neueinzahlung von Beträgen oder durch Gutschrift aus den Ueberschüssen erfolgte, oder aber durch Einbehaltung von

[8]) Der Ledermarkt, Nr. 216, vom 15. 9. 1922, S. 2.

vorgesehenen Rückvergütungen als verzinsliche Darlehen oder gar durch besondere Abzüge von den auszuzahlenden Häuteerlösen, die den Mitgliedern gutgeschrieben und verzinst wurden.[9])

Die Ein- und Verkaufsgenossenschaft e. G. m. b. H. Würzburg hat laut Geschäftsbericht sowohl 1921 wie 1922 vorgeschlagen, den größten Teil der Ueberschüsse zu einer Geschäftsanteilerhöhung zu verwenden, die derart vorgenommen werden sollte, daß der Geschäftsanteil jedes Genossenschafters, der in dem betreffenden Jahre seiner Lieferpflicht nachgekommen war, um einen bestimmten Betrag erhöht wurde. Die Genossenschaft für Rauhwarenverwertung e. G. m. b. H. in Augsburg hatte ihre Betriebsmittel dadurch ergänzt, daß die Umsatzbonifikationen aus dem Jahre 1922 durch Generalversammlungsbeschluß der Genossenschaft als Darlehen zur Verfügung gestellt wurden.[10])

Schwieriger noch gestaltete sich die Finanzierung des bei den Verwertungen eingebrachten Gefälles dadurch, daß die Käufer auf eine Verlängerung der Zahlungsfristen drangen und die Zahlungen außerdem noch unpünktlich leisteten, die Fleischer dagegen ihre Einkäufe, besonders des Viehes, nur gegen sofortige Barzahlung vornehmen konnten.

Die Krise während der Hochinflation in den Jahren 1922/23.

Aber auch alle Versuche, dem Uebel durch Ansammlung neuer Betriebsfonds in den Genossenschaften abzuhelfen, mußten erfolglos bleiben, da die Beträge innerhalb kurzer Zeit durch die Entwertung in ein Nichts zusammenschmolzen.

Die Häuteverwertungen waren also angesichts ihrer im Verhältnis zu den benötigten Riesensummen verschwindend geringen Betriebsmittel einzig und allein auf die fristgemäße Zahlung der Kaufpreise angewiesen, so daß jede Verzögerung im Eingang der Beträge sofort eine verspätete Auszahlung hervorrufen mußte. Und Ueberschreitungen der Zahlungsfristen waren in damaliger Zeit der außerordentlichen Preisschwankungen häufiger als sonst.

Es blieb schließlich nichts anderes übrig, als die Einlieferer mit der Auszahlung des Gegenwertes bis nach erfolgter Bezahlung durch den Käufer zu vertrösten. Dabei war die Nachfrage nach Vorschüssen in dieser Zeit naturgemäß wesentlich größer als unter normalen Umständen, da viele Fleischer den Häuteerlös dringend zur Auffüllung ihrer Betriebsmittel benötigten, während andere, die sonst ohne Schwierigkeiten einige Wochen auf die Auszahlung warten konnten, durch die Erfahrung gewitzigt, sich auf diesem Wege vor allzugroßen Entwertungsverlusten zu bewahren suchten, und vor allem die Tatsache, daß die Eigentümer nach langem Warten völlig entwertete Beträge als Gegenleistung für ihre Ware erhielten, führte zu einer schweren Krise der

---

9) Dieser letzte Weg wurde besonders in einem viel beachteten Vorschlag in der Fachpresse gewiesen (Fleischerverbandszeitung Nr. 8, 15. 1. 1923).

10) Dieser finanzielle Rückhalt der Verwertungen ist von besonderer Bedeutung, bei etwaigen Wirtschaftskämpfen mit den Abnehmern, in denen die Verwertungen ihren Standpunkt um so erfolgreicher vertreten können, je weniger sie zum Abstoßen ihrer Läger aus Mangel an Kapital gezwungen sind.

gesamten Häuteverwertungen, die in der Hochinflation in den Jahren 1922/23 bedenklichen Umfang annahm.

Die Treue der Fleischer zu ihren Verwertungen wurde auf eine zu harte Probe gestellt, die nur wenige ganz bestanden haben. Dadurch, daß es nicht gelungen war, die Einlieferer vor den Entwertungsverlusten zu schützen, wurde das Vertrauen in die ganze Organisation und deren Führer aufs Schwerste erschüttert, und in schärfster Kritik und Vorwürfen über die getroffenen Maßnahmen machte sich die wachsende Unzufriedenheit Luft. Je schneller und tiefer die Mark sank, desto schwieriger und unerträglicher wurde der Verkehr zwischen den Einlieferern und den Geschäftsleitungen. Erst langsam und vereinzelt, dann aber in immer größerem Umfange gingen die Fleischer dazu über, ihr Gefälle an die Händler zu verkaufen, die ihnen, wenn sie auch nicht den vollen Auktionspreis zahlten, jedoch, was viel wichtiger war, den Erlös sofort in bar aushändigten.

In den Geschäftsberichten über das Jahr 1922 weisen die Verwertungen auf die Schwierigkeiten hin und ermahnen ihre Mitglieder dringend, ihren Pflichten gegenüber ihrer Genossenschaft nachzukommen und alle anfallenden Häute und Felle zur Verwertung einzuliefern. Durch Erinnerung an den satzungsgemäß bestehenden Lieferungszwang und durch Androhung des Einzugs der vorgesehenen Vertragsstrafen für jeden Uebertretungsfall suchten sie den zu beobachtenden Rückgang der Einlieferungen aufzuhalten und den freien Verkauf an Händler zu verhindern. Unter dem Druck der Verhältnisse mußten diese Mahnungen jedoch ihren Zweck verfehlen. Selbst Verwertungen, denen es gelungen war, den Stamm ihrer alten Einlieferer bis dahin einigermaßen zusammenzuhalten, gerieten in der zweiten Hälfte des Jahres 1922 durch die überwiegenden Nichteinlieferungen in die größte Gefahr. Da gab es kein Halten mehr, alle Ermahnungen und Drohungen konnten die Mitglieder nicht hindern, selbst einmal ihren persönlichen Vorteil wahrzunehmen.

Dadurch waren die Verwertungen, denen es in den letzten Inflationsmonaten unmöglich war, das Gefälle ihrer Mitglieder restlos zu erfassen und damit die ganze in jahrzehntelanger mühevoller Arbeit aufgebaute Organisation dem Zusammenbruch nahe, und zweifellos wäre das für die Fleischer so überaus wertvolle Verwertungssystem der Vernichtung anheimgefallen, wenn diese Zustände der kritischsten Wochen in dem gleichen Umfange längere Zeit angehalten hätten.

Der Rückgang der Einlieferungszahlen.

Diese Umgehung der genossenschaftlichen Verwertung findet ihren sichtbaren Ausdruck in den in den in Frage kommenden Jahren ausgewiesenen Einlieferungszahlen der einzelnen Genossenschaften. Sie bewegen sich bei der Genossenschaft für Rauhwarenverwertung e. G. m. b. H. in Augsburg in folgender Linie: 1920: 22 249 Großviehhäute und 18 168 Kalbfelle; 1921: 28 800 und 39 866; 1922: 30 643 und 42 107; 1923: 20 823 und 36 413; 1924: 29 659 und 41 756. Bei der Genossenschaft für Häute und Fettverwertung e. G. m. b. H. zu Kassel 1920: 65 256 Großvieh- und Roßhäute, 99 496 Kalbfelle, 32 609 Schaffelle.

1921: 81 763 und 125 551 und 47 405; 1922: 77 445 und 123 167 und 43 272; 1923: 41 800 und 86 873 und 26 899; 1924: 80 943 und 143 700 und 54 185. Bei dieser Verwertung ist auch im Jahre 1923 ein Fallen des Mitgliederbestandes auf 1558 gegenüber 1647 im Jahre 1922 zu verzeichnen. Bei der Leipziger Vereinigung für Talg- und Fellverwertung e. G. m. b. H. kamen zur Einlieferung 1920: 28 477 Großviehhäute, 26 939 Kalbfelle, 73 348 Schaf- und Ziegenfelle usw. 1921: 37 829 und 64 344 und 152 850; 1922: 47 989 und 84 442 und 91 285; 1923: 36 992 und 80 444 und 111 174; 1924: 55 037 und 107 159 und 98 301 und bei der Häuteverwertung e. G. m. b. H. Halle a. S. 1920: 75 124 Großviehhäute, 78 956 Fresser- und Kalbfelle, 72 283 Schaffelle; 1921: 81 920 u. 102 373 u. 82 601; 1922: 95 341 u. 116 656 u. 83 663; 1923: 74 905 u. 109 798 u. 75 707; 1924: 105 320 u. 146 720 u. 84 824.

Allerdings kommt in diesen Zahlen das besonders starke Nachlassen in den letzten Monaten des Jahres 1923 nicht scharf genug zum Ausdruck, da nur Gesamtjahreszahlen vorliegen. Außerdem ist noch zu berücksichtigen, daß die Zahl der Schlachtungen im Jahre 1922 zurückgegangen ist, dagegen aber weisen viele Verwertungen während dieses Jahres noch steigende Mitgliederzahlen auf.

Daß aber der Rückgang der Umsatzziffern erheblich größer ist als die der Schlachtungen, weist Tag an Hand der Umsatzziffern von drei Häuteverwertungsverbänden und der Statistik der beschaupflichtigen Schlachtungen nach.[11]) Der von ihm aufgestellte Vergleich und damit auch die daraus gezogene Folgerung ist insofern nicht richtig, als die Zahlen des Gefälles von den drei Verbänden nur die durch Versteigerungen verkauften Häute und Felle umfassen, nicht aber das gesamte innerhalb der Verbände an die Häuteverwertungen eingelieferte Gefälle. Nichts einzuwenden ist, wenn er sagt: „Der Verband Norddeutscher Häuteverwertungen hat folgende Versteigerungen vorgenommen" usw.[12]) Dagegen kann er nicht sagen: „Man kann hieraus ersehen, daß die Prozentsätze der Anlieferungszahlen der Verbände in dem spezifischen Inflationsjahr 1923 mit einer einzigen Ausnahme stärker zurückgegangen sind, als die entsprechenden Schlachtungsziffern",[13]) da die angeführten Zahlen nicht die Häute und Felle enthalten, die von den einzelnen Genossenschaften ohne Vermittlung der Verbände freiwillig verkauft wurden, als die Versteigerungen Ende des Jahres 1923 größtenteils ausfielen. So bezeichnen die Zahlen des Schutzverbandes der Häuteverwertungen Mitteldeutschlands für das Jahr 1923 nämlich 337 016 Großviehhäute, 556 981 Kalbfelle, 216 277 Schaffelle nur die in den Monaten Januar bis Oktober auf den Auktionen getätigten Umsätze, wobei ausdrücklich darauf hingewiesen wird, „daß in den Monaten November und Dezember keine Auktionen stattfanden.[14])

11) Tag, S. 65/66.

12) S. 64/65.

13) a. a. O., S. 66.

14) Geschäftsbericht der Häuteverwertungen Mitteldeutschlands G. m. b. H. für 1923, S. 5/6. — Inwieweit dieser Mangel auch den Zahlen der übrigen zit. Verbände anhaftet, konnte nicht nachgeprüft werden, da die erforderlichen genauen Unterlagen nicht zu beschaffen waren. Da aber gegen Ende 1923 die meisten Auktionen ausgesetzt wurden, ist anzunehmen, daß die Dinge dort ebenso liegen.

Aus Mangel an einwandfreiem Material kann man also nicht genau berechnen, in welchem Maße die Verwertungstätigkeit der Genossenschaften in der Zeit der Inflation gelitten hat. Daß sie tatsächlich nicht unerhebliche Einbuße durch die Einzelverkäufe der Mitglieder an die Händler erlitten hat, geht aus den übereinstimmenden Berichten der Genossenschaften hervor. Erst als die neugeschaffenen wertbeständigen Zahlungsmittel in den Verkehr gelangten, trat ein Stillstand in dieser Entwicklung ein. Allmählich kehrte mit der Stabilisierung der Währung auch das Vertrauen der Fleischer zu ihren Verwertungen zurück, soweit es nicht durch intensive Aufklärungsarbeit erst wieder geweckt werden mußte.

Den süddeutschen Häuteverwertungen war es zuerst gelungen, ihr Gefälle wertbeständig zu verkaufen, aber auch die übrigen bemühten sich, die Verkaufsbedingungen so zu gestalten, daß das Interesse ihrer Mitglieder mehr gewahrt wurde, als es bis dahin möglich gewesen war.

Der Wiederaufbau nach Stabilisierung der Währung und die Tendenz zu weiterer Ausdehnung.

Nach und nach gingen die abtrünnig gewordenen Fleischer wieder dazu über, ihre Häute und Felle den Verwertungen zuzuführen. Die Verwertungsvereinigungen ihrerseits haben eine eifrige Propagandatätigkeit entwickelt, indem sie ihre Mitglieder darauf hinwiesen, daß die zu ihrem Vorteile gegründeten Verwertungsbetriebe nur dann existieren könnten, wenn jeder Einzelne pflichtgemäß die bei ihm anfallenden Nebenprodukte restlos abliefere. Nicht mit Unrecht sprach man in der Zeit nach der Stabilisierung von einem „Wiederaufbau" der Verwertungsorganisation. So gelang es den Verwertungen recht bald, nicht nur das gesamte Gefälle ihrer Mitglieder restlos zu erfassen, sondern den Kreis ihrer Tätigkeit auch noch weiter auszudehnen. Durch die Zunahme der Schlachtungen wurden ihnen ohnehin größere Mengen Ware zugeführt. Diese Fortsetzung der gleich nach Aufhebung der Zwangswirtschaft zu beobachtenden Weiterentwicklung der Verwertungsgenossenschaften fand ihren sichtbaren Ausdruck in dem Anwachsen der Mitgliederzahlen und den steigenden Mengen der eingelieferten Häute und Felle.[15])

15) Allerdings hat zunächst die Umstellung auf Goldmark und die damit verbundene Aufzahlung der Geschäftsanteile eine Reihe von Austritten solcher Mitglieder veranlaßt, die entweder nach den übermäßigen Inflationsverlusten nicht in der Lage waren, die geforderten Beträge aufzubringen oder von solchen, die selbst kein Geschäft mehr betrieben, aber bis dahin noch Mitglieder der Genossenschaft geblieben waren, und jetzt nicht geneigt waren, neue Kapitalien einzuschießen. In ihrem Geschäftsbericht für das Jahr 1923 teilt die Genossenschaft für Rauhwarenverwertung e. G. m. b. H. in Augsburg mit, daß „die Kündigungen fast ausschließlich dadurch veranlaßt waren, daß die Auszahlung der Geschäftsanteile den passiven Mitgliedern wenig oder gar kein Interesse bot und diese daher vorzogen, freiwillig aus der Genossenschaft auszuscheiden." — Eine Zuschrift des neuen Häute- und Fellvereins zu Gera an die Fleischerverbandszeitung (Nr. 272, 18. 11. 1924) enthält hierüber folgendes: „ . . . In der Generalversammlung der Häute- und Fellverwertung e. G. m. b. H. zu Gera am 9. 4. 1924 wurde auf Antrag des Vorstandes beschlossen, jeder Genosse hat 200 Rentenmark als Anteil bis zum 15. 8. nachzuzahlen. Wer diesem Beschluß bis dahin nicht nachkommt, scheidet als Genosse aus. Da . . . ein großer Teil der Genossen auch nicht in der Lage war, 200 R.M. ihren Geschäften zu entnehmen, wurden sie nach dem Generalversammlungsbeschluß als Genossen ausgeschlossen. Es wurden von 176 Kollegen 99 davon betroffen". Diese haben dann im Oktober den neuen Verein gegründet.

Ueberhaupt ist in der Zeit nach Aufhebung der Zwangswirtschaft bei den Häuteverwertungen das intensive Bemühen festzustellen, nicht nur die noch außerstehenden Innungen in ihre Organisation einzubeziehen, sondern auch das Gefälle jedes einzelnen noch nicht angeschlossenen Fleischers zu erfassen. Bei allen Gelegenheiten wurde es von den Führern als das erstrebenswerte Ziel bezeichnet, die letzte Haut und das letzte Fell der genossenschaftlichen Verwertung zuzuführen, und dabei wurde an die Kollegialität und das Zusammengehörigkeitsgefühl appelliert, um diesem Ziele näher zu kommen. Es verging kaum eine Fleischerverbandstagung, eine Tagung eines Bezirksvereins, eine Innungsversammlung, in der nicht Stellung genommen wurde zu den akuten Fragen der Häuteverwertung, und wo es nicht als Pflicht eines jeden Fleischers bezeichnet wurde, sich den Genossenschaften des Gewerbes anzuschließen und sie durch die Anlieferung aller Häute und Felle zu unterstützen.

„Monopol der Häuteverwertung".

Dieses sich bemerkbar machende Streben der Häuteverwertungen, ihre monopolistische Stellung am Markte durch Hineinbeziehen der übrigen Häutemengen in ihre Organisation hat auch dem Arbeitsausschuß für die Lederenquete Veranlassung gegeben, dieser Frage seine Aufmerksamkeit zu widmen.

In einem besonderen Kapitel unter dem Titel „Monopol der Häuteverwertung?" des von ihm herausgegebenen Berichtes über seine Tätigkeit und seine Erhebungen hat er hierzu Stellung genommen.[16]) Gleich zu Anfang stellt er hierin fest, daß „die jetzt schon vorhandene Zentralisation des größeren Teils des deutschen Gefälles bei den Häuteverwertungen umsomehr zu beachten ist, als offenbar starke Tendenzen vorhanden und wirksam ist, diese Zentralisation weiter möglichst bis zur restlosen Zusammenfassung aller in Deutschland anfallenden Häute und Felle bei den Häuteverwertungen zu steigern." Ja nach dem gleichen Bericht geht dieses Streben sogar so weit, daß „der Sprecher der Häuteverwertungen auch für die Friedenswirtschaft für eine Verordnung eineintrat, die eine Ablieferungspflicht der Landwirte und Fleischer allgemein statuierte", wie sie gelegentlich während der Kriegswirtschaft bestanden hatte.

Wie auch sonst schon in der Presse, haben diese Gedanken während der Verhandlungen des Enqueteausschusses den schärfsten Widerspruch der Vertreter der Lederindustrie und des Häutehandels hervorgerufen. Bei den ersteren deshalb, da sie bei der Durchführung dieses Planes ein Sinken der gegenwärtigen Qualität des Verwertungsgefälles befürchten, „weil es nicht möglich sei, bis ins letzte kleine Dorf hinaus die Haut und das Fell so pfleglich zu behandeln, wie die Verwertungen es bei ihren Abschlachtungen und in ihren Sammellagern gewohnt sind". Der Häutehandel wendet sich gegen eine solche Maßnahme, da ihm — besonders dem kleinen Sammler — dadurch jede freie Betätigungsmöglichkeit genommen würde und vor allem wenden sich beide, Lederindustrie und

16) Bericht des Arb.-Ausschusses für die Lederenquete, a. a. O.; S. 5/6.

Häutehandel, gegen eine Verwirklichung dieses Vorschlages, da sie sich auf keinen Fall in die gänzliche Abhängigkeit von einem solchen Monopol zu begeben wünschen.

So hat sich denn auch die Enquetekommission gegen „Zwangseingriffe zugunsten einer vollständigen Zentralisierung und Monopolisierung" ausgesprochen und „empfiehlt, die Dinge zunächst der freien Entwicklung zu überlassen". Sie beschließt ihre Betrachtung über diese Frage mit dem Satz: „Ob diese (die freie Entwicklung) nicht auch von selbst über eine weitere Ausdehnung der genossenschaftlichen Organisation allmählich zu immer strafferer Monopolisierung führen wird und ob nicht dann — über das jetzt schon erreichte Zusammenwirken von Häuteverwertung, Handel und verarbeitender Industrie bei den Auktionen hinaus — weitere Maßnahmen zum Schutze gegen eine mögliche Ausnutzung des Monopols notwendig werden könnten, das möchte sie im gegenwärtigen Augenblick nicht erörtern." In der „Schlußbemerkung" des vorerwähnten Berichtes[17]) wird nochmals darauf hingewiesen, daß „hier Monopoltendenzen vorhanden sind und sich weiter verschärfen können, so daß in der Zukunft die Frage nach einem Eingreifen der Gesetzgebung und der Wirtschaftspolitik des Reiches akut werden könnte."

Die Ausdehnung des Geschäftsbetriebes auf Nichtmitglieder.

In ihren Bestrebungen zur Erfassung immer größerer Mengen beschränkten sich die Häuteverwertungen nicht darauf, nur das Gefälle ihrer Mitglieder kommissionsweise gemeinsam zum Verkauf zu bringen, sondern sie übernahmen daneben auch von Außenstehenden Ware in Kommission oder zu festen Preisen. Während vereinzelt der Geschäftsbetrieb von Verwertungsgenossenschaften statutengemäß auf die Mitglieder beschränkt ist, sehen andere Satzungen ausdrücklich vor, daß die Ausdehnung des Geschäftsbetriebes auf Nichtmitglieder zulässig ist. Bei Verwertungen in Form der G. m. b. H. oder Aktiengesellschaft wird dieses immer der Fall sein, da hier überhaupt nicht alle Einlieferer zugleich auch Gesellschafter sein können.[18])

Durch Beauftragte oder Sammler ziehen die Genossenschaften auf den Schlachthöfen oder auch auf dem flachen Lande Häute und Felle von Nichtmitgliedern zusammen. Aber auch Ansammlungen von Händlern haben sie zum weiteren Verkauf in Kommission genommen oder zum festen Kaufpreis übernommen. Schon in den Anfängen der genossenschaftlichen Häuteverwertung „hatten die Fleischer an manchen Plätzen ihre Organisationen ihres eigentlichen genossenschaftlichen Produktivcharakters entkleidet und zu reinen Erwerbsgesellschaften umgebildet dadurch, daß sie Händlerware ankauften, um sie dann auf ihren Auktionen vorteilhaft wieder loszuschlagen".[19]) Dieses Verfahren, das schon früher den lebhaften Widerspruch der Käufer ausgelöst hatte, wurde

17) S. 15.

18) Neben den Gesellschaftern sind hier die meisten Einlieferer durch Vertrag zur Lieferung verpflichtet.

19) Adler, S. 66.

auch nach Aufhebung der Zwangswirtschaft beibehalten und gab auch jetzt zu heftigen Angriffen Veranlassung. Besonders mit der Freigabe der Fleischversorgung Ende 1920 machte sich von seiten der Häuteverwertungen eine erhöhte Einkaufstätigkeit am Häutemarkte bemerkbar, gegen die man sich auch deshalb wenden zu müssen glaubte, da man durch diesen Wettbewerb mit dem Handel im Einkauf der Ware eine Preistreiberei befürchtete.[20]) Der Häutehandel sah sich durch die Ausdehnung der Wirksamkeit der Verwertungsvereinigungen, die ihm seine Existenzgrundlage noch weiter zu entziehen drohte, zu heftiger Gegenwehr veranlaßt. Sowohl in der Fachpresse wie auf den Versammlungen der Bezirksgruppen des Reichsverbandes Deutscher Häute- und Fellhändler e. V. ist denn auch diese Frage Gegenstand eingehender Behandlung gewesen, wobei die Häuteverwertungen direkt als „Handelsgesellschaften" bezeichnet wurden.[21])

Tatsächlich bedeutet die Ausdehnung der Geschäftstätigkeit in größerem Umfange eine Durchbrechung des genossenschaftlichen Geistes zu Gunsten des selbständigen Erwerbsgedankens.[22]) Der genossenschaftliche Charakter ist am weitgehendsten gewahrt, wenn sich die Häuteverwertungen darauf beschränken, das Gefälle ihrer Mitglieder in deren Auftrage und für deren Rechnung zu verkaufen und diesen den erzielten Kaufpreis — nach Abzug eines bestimmten Prozentsatzes zur Deckung der entstandenen Unkosten — voll zuführen, zum Unterschiede gegen die Unternehmung[23]) also nicht bestrebt ist, für sich selbst einen möglichst großen Gewinn durch das Verwertungsgeschäft zu erzielen, sondern der Erwerbswirtschaft der Mitglieder zu dienen. Dieses Prinzip wird aber durchbrochen, sobald die Genossenschaften auch für Nichtmitglieder tätig werden und diesen die Waren gar zu festen Preisen abkaufen. Entsprechend dem Risiko, das die Verwertungen damit eingehen, nämlich durch plötzlichen Konjunkturumschwung beim Weiterverkauf Verluste zu erleiden, eine Gefahr, der sie sonst nicht ausgesetzt sind, müssen sie bei solchen Geschäften bemüht sein, einen möglichst großen Gewinn zu erzielen.

Hierbei muß allerdings eingeschaltet werden, daß wohl nicht das Erwerbsstreben die treibende Kraft ist, jedenfalls nicht primär, sondern die der ganzen genossenschaftlichen Verwertungsorganisation innewohnende Tendenz, ihren Anteil am Inlandhäutemarkt dauernd zu vergrößern, wenn möglich diesen ganz zu umfassen, um damit ihre Stellung,

---

20) Die Lederindustrie Nr. 242, vom 9. 10. 1920.

21) So in der Monatsverf. der Bezirksgruppe Rheinl.-Westfalen am 12. 3. 1920 in Düsseldorf (Der Ledermarkt, Nr. 25, 24. 3. 1920), in der Generalversammlung derselben am 6. 5. 1920 (Der Ledermarkt, Nr. 40, 15. 5. 1920).

22) Eine solche Annäherung der Genossenschaft an die Unternehmung ist auch sonst festzustellen. Passow sagt in seiner Abhandlung über „Betrieb, Unternehmung, Konzern" (Jena 1925) auf S. 69: „Es muß aber betont werden, daß die genossenschaftlichen Betriebe in der Wirklichkeit nicht immer dem Ideal entsprechen, das die Befürworter des Genossenschaftswesens entwerfen und daß sie sich oft trotz der genossenschaftlichen Hülle dem Charakter einer selbständigen Erwerbswirtschaft stark annähern."— Auch Liefmann weist auf diese Tatsache hin mit den Worten: „Es gibt da (bei den Verkaufsgenossenschaften) auch mancherlei Uebergänge zu den Gesellschaftsunternehmungen." (Liefmann, Die Unternehmungsformen, 3. Aufl. Stuttgart 1923, S. 82).

23) Unternehmung = selbständige Erwerbswirtschaft. Vgl. Passow, a. a. O.; S. 41/42.

besonders dem Handel gegenüber zu stärken und maßgeblichen Einfluß auf die Marktgestaltung zu gewinnen. Hängt doch ihre Bedeutung und Stellung am Häutemarkte von der Menge der durch ihre Vermittlung zum Verkauf gelangenden Ware ab. „Schärfstes Ringen um die Beherrschung des Häutemarktes zwischen den verschiedenen Interessenten")[24] hat auch diese Erscheinung hervorgerufen. Eine völlige Verselbständigung der Genossenschaften und Umbildung in Gesellschaften, die vor sich geht, je mehr die Verpflichtung der Mitglieder zur Lieferung und die dadurch geschaffene enge Beziehung zwischen Genossenschaft und Mitgliedern zurücktritt,[25]) ist aber deshalb schwierig, wenn nicht unmöglich, da die Verwertung, um existieren zu können, eines ständig großen Kreises von Einlieferern bedarf.

Die Häuteverwertungen haben allerdings die Erledigung solcher Handelsgeschäfte und deren Verquickung mit den Auktionen in Abrede gestellt. Durch den Mantelvertrag vom 7. 8. 1920 wurde eine scharfe Trennung der Händlerware von der übrigen herbeigeführt und die Angabe von Name und Sitz des Händlers und der Provenienz des zum Ausgebot gelangenden Händlergefälles vorgeschrieben. Aber auch später noch erheben die Händler Klage über die Konkurrenz der Häuteverwertungen.[26]) Wenn sie es auch abstreiten, „Häutehandel" zu betreiben, so geben die Verwertungsvereinigungen doch zu, neben dem Auktionsgeschäft solche Häute und Felle für Rechnung der Einlieferer freihändig zu verkaufen, „welche nicht für die Auktion bestimmt sind".[27])

Wenn auch nicht gesagt sein soll, daß nun alle Verwertungen — manche lehnen es sogar grundsätzlich ab — zu allen Zeiten in größerem Umfange solche Handelsgeschäfte betrieben haben, so muß doch auf diese Tatsache hingewiesen werden, da hier Ansätze zu einer Weiterbildung der genossenschaftlichen Organisationen vorhanden sind, die in Berlin bereits im Jahre 1923 (3. Juni)[28]) zur Gründung eines besonderen Handelsunternehmens der „Verpro", Verwertung für Schlachtprodukte G. m. b. H. Berlin-Lichtenberg, das mit der Berliner Häuteverwertung G. m. b. H. Berlin-Lichtenberg in Zusammenhang steht, geführt haben.[29])

---

24) Adler, S. 62.

25) Liefmann, S. 84.

26) In einem Berl. Marktbericht über Häute und Felle vom 4. 8. 1923 heißt es u. a.: „Der Häutehandel wird bald erledigt sein, um so mehr, als die „Beauftragten" der Verwertungen eifrig bei der Arbeit sind und versuchen, möglichst das gesamte Berliner Gefälle durch festen Ankauf oder kommissionsweise für die Auktion zu gewinnen." (Die Lederindustrie Nr. 186 vom 5. 8. 1923). Auf die gleiche Tatsache weist die Handelskammer Altona hin, indem sie im Jahresbericht für das Jahr 1924 bei der Darstellung des Handels mit Häuten und Fällen feststellt: „Eine weitere Ursache für die Beengung des Handels wird in dem Vorgehen der Innung erblickt, welche das Gefälle auf dem Schlachthof mehr und mehr an sich zieht." (Jahresbericht der Industrie- und Handelskammer zu Altona für das Jahr 1924, S. 53.

27) Die Lederindustrie Nr. 92, 17. 4. 1923.

28) Handbuch der deutschen G. m. b. H. 1925, S. 971.

29) Bei der Verhängung des Boykotts über die Häuteverwertungen und deren Auktionen durch die Käuferverbände im Oktober 1924 wurde auch der Erwerb von Anfammlungen dieser Gesellschaft wie auch der „Schlesischen Einkaufsgesellschaft" verboten. Ueber diese letztere war jedoch nichts Näheres zu ermitteln.

In den Berliner Auktionslisten bietet sich die Verpro als „ständiger Lieferant in Rindhäuten, Kalb- und Schaffellen, nur reines Schlachthofgefälle in streng auktionsmäßiger Abschlachtung, Behandlung und Sortierung" an. Für die Lederindustrie bietet eine solche Einrichtung beachtenswerte Vorteile, da ein Einkauf bei dieser Unternehmung genau dieselben Vorteile und Sicherheiten inbezug auf Qualität der Ware bietet, wie sie sonst auf den Auktionen vorhanden sind.

Die Bildung von Zentralgenossenschaften.

Neben dieser Tendenz der Häuteverwertungen, sich immer weiter auszudehnen, läuft nun eine zweite, die zu einer schärferen Zusammenfassung, einem engeren Zusammenschluß der Organisation drängt. Wie bereits oben kurz dargelegt, befinden sich neben den einzelnen Fleischern auch ganze meist kleine Verwertungsvereinigungen unter den Mitgliedern aller größeren Genossenschaften.

Dieses von Anfang an vorhandene Bestreben der Genossenschaften an den größeren Plätzen ihre Tätigkeit auch auf die nähere und weitere Umgebung, ja selbst auf erhebliche Entfernungen auszudehnen, hat sich nach Aufhebung der Zwangswirtschaft weiter geltend gemacht. Es geschieht entweder in der Form, daß kleine örtliche Genossenschaften und Innungen das von ihnen angesammelte Gefälle geschlossen in die größere Verwertung einliefern oder auch dadurch, daß die einzelnen Fleischer der Umgebung die Mitgliedschaft der größeren Genossenschaften erwerben. Um nun den vom Sitze der Genossenschaft weiter entfernt wohnenden Mitgliedern die Anlieferung zu erleichtern, werden an verschiedenen kleineren Orten Sammel- oder Uebernahmestellen errichtet, die das Gefälle der Umgebung zusammenziehen und dann geschlossen an den Hauptplatz weiterleiten.[30]) Dieses Bestreben ist beinahe bei allen größeren Verwertungen vorhanden, da bei steigendem Umsatz die Unkosten nicht in gleichem Maße anschwellen, der Betrieb sich also rentabler gestaltet.

Um ein Beispiel von dem Umfang und der räumlichen Ausdehnung solcher „Zentralgenossenschaften"[31]) zu geben, mag auf die Genossenschaft für Häute- und Fettverwertung e. G. m. b. H. zu Cassel hingewiesen werden, die ein Gebiet umfaßt, an dessen Peripherie die Städte Fulda, Gießen, Siegen, Iserlohn, Hameln, Elze und Hildesheim liegen. Die Einkauf und Verwertung von Fleischerei-Rohprodukten und Rohstoffen e. G. m .b. H. in Dresden brachte im Jahre 1922 neben dem Stadtgefälle und dem der Vororte die Einlieferungen von 41 anderen Plätzen zum Verkauf. Unter diesen befanden sich, um die räumliche Ausdehnung zu kennzeichnen, Bauzen, Löbau, Zittau, Freiberg, Meißen, Oschatz,

30) So weist z. B. die Ein- und Verkaufsgenossenschaft der Metzgermeister e. G. m. b. H. Würzburg in ihrem Geschäftsbericht für 1922 darauf hin, daß sie neben der bereits seit Jahren bestehenden Uebernahmestelle in Bad Kissingen solche noch in Marktheidenfeld, Mergentheim und Neustadt a. S. errichtet habe, der im Jahre 1923 eine Reihe weiterer gefolgt ist.

31) Diegel, S. 40.

Großenhain, Kamenz usw.[32]) In der Denkschrift zur 25. Jahrfeier der Häuteverwertung e. G. m. b. H. Halle a. S. wird besonders darauf hingewiesen, daß es „dank unermüdlicher Aufklärungsarbeit gelang, Jahr für Jahr alle größeren und kleineren Städte der engeren und weiteren Umgebung Halles der Häuteverwertung anzuschließen". Die bereits vor dem Kriege recht ansehnliche Zahl von Plätzen, deren Gefälle durch Halle zum Verkauf gelangt, hat im Jahre 1925 eine Höhe von 82 erreicht.

Diese Entwicklung ist besonders gefördert worden durch Besonderheiten des Auktionsverkaufes, auf die weiter unten noch einzugehen sein wird.

Innerhalb der verschiedenen Verbände ist die Bildung von Zentralgenossenschaften sehr verschieden weit fortgeschritten, während Mitteldeutschland, Berlin und Norddeutschland in dieser Hinsicht an der Spitze stehen, ist diese Entwicklung in Süd- und Westdeutschland ganz erheblich zurückgeblieben. Im Jahre 1916 hatte der Schutzverband der Häuteverwertungen Mitteldeutschlands G. m. b. H. 14 Mitglieder, denen 330 kleine Vereinigungen und Innungen angeschlossen waren, der Allgemeine Häuteverwertungsverband Berlin 5 Mitglieder mit 95 und die Norddeutsche Häuteverwertungsgesellschaft G. m. b. H. 6 Mitglieder mit 38. Dagegen die Süddeutsche Häuteverwertung G. m. b. H. 74 Mitglieder mit 29 und der Westdeutsche Häuteverwertungsverband G. m. b. H. 81 Mitglieder mit 8 angeschlossenen kleinen Vereinigungen und Innungen.[33])

Die verschiedenen Rechtsformen.

Hinsichtlich ihrer nach außen in Erscheinung tretenden Rechtsform weisen die Häuteverwertungen erhebliche Unterschiede auf. Wenn sie auch wirtschaftlich, wie schon an anderer Stelle betont, alle als Genossenschaften anzusehen sind,[34]) so sind sie juristisch doch sehr verschieden gestaltet.

Ein kurzer Blick auf einzelne Firmenbezeichnungen läßt erkennen, daß hier keine Einheitlichkeit herrscht, ja, es fällt sofort auf, daß viele von ihnen überhaupt keinen Zusatz enthalten, der ihre Rechtsform bezeichnet. Hierbei handelt es sich um sogenannte „freie Vereinigungen"[35])

---

[32]) Jahresbericht der Einkauf und Verwertung von Fleischerei-Rohprodukten und Rohstoffen e. G. m. b. H. in Dresden für das Jahr 1922. — Im Jahre 1910 versteigerte Dresden das Gefälle von 23 kleineren Orten kommissionsweise (Adler, S. 51) — im Jahre 1922 gelangten zum Verkauf 72 895 Stck. Rindhäute, 130 819 Stck. Kalbfelle und 25 318 Schaffelle.

[33]) Diese Zahlen sind einer Aufstellung der bei der Deutschen Rohhaut A.-G. zugelassenen direkten Anlieferer bei Diegel, S. 39, entnommen, die nach dem Stande vom 15. 8. 1916 aufgemacht ist. Der gegenwärtige Stand kann leider nicht angegeben werden, da lückenlose Unterlagen hierüber nicht zu beschaffen waren. Doch dürften kaum grundlegende Verschiebungen eingetreten sein. Der Allgemeine Häuteverwertungsverband zählt jetzt 7 Mitglieder, die sich aus zwei Berlinern, drei schlesischen und zwei Mecklenburger Verwertungen zusammensetzen.

[34]) Im Anschluß an Liefmann (Die Unternehmungsformen, 3. Auflage Stuttgart 1923, S. 81) verstehe ich ökonomisch unter Genossenschaften Wirtschaften, die mittels gemeinsamen Geschäftsbetriebes die Förderung oder Ergänzung der Haus- oder Erwerbswirtschaft ihrer Mitglieder bezwecken.

[35]) Adler, S. 42; vgl. ferner Fetzer, S. 27.

oder um Geschäftsbetriebe von Innungen. [36]) Daneben treten aber sowohl die e. G. m. b. H., die e. G. m. u. H., als auch in geringerem Umfange die G. m. b. H. und in einem Falle sogar die Aktiengesellschaft auf.

Wie Adler feststellt, [37]) sind die freien Vereinigungen vielfach die Vorläufer von eingetragenen Genossenschaften gewesen, in die sie nach Ueberwindung des Anfangsstadiums umgewandelt wurden, um den Betrieben die Rechtsfähigkeit zu verleihen. Aber auch noch in der Gegenwart finden sich eine ganze Reihe Häuteverwertungen in der Form der freien Vereinigungen oder als Geschäftsbetriebe der Innungen und keineswegs handelt es sich dabei nur um neugegründete Verwertungen oder um kleine Zusammenschlüsse mit niedriger Mitgliederzahl und geringer Bedeutung.[38]) Entsprechend der Handhabung der e. G. m. b. H. ist die Organisation dieser Vereinigungen ohne besondere Rechtsform in einem Statut festgelegt, dem auch wohl noch eine Geschäftsordnung angefügt ist. Für die Geschäftsbetriebe von Innungen schreibt die Gewerbeordnung die Aufstellung eines Nebenstatutes vor.[39]) Die Leitung des Betriebes liegt in Händen eines Geschäftsführers und einer von den Mitgliedern gewählten Geschäfts- oder Verwaltungskommission. Um für den Fall eines Rechtsstreites von vornherein klare Verhältnisse zu schaffen und die Geschäftsführung zu erleichtern, ging das Bestreben der Auktionskäufer dahin, von den Häuteverwertungen die Konstituierung in rechtsfähiger Form zu verlangen. Dementsprechend wurde seit dem Abkommen vom 23. 4. 1923 in die Auktionsverträge im Abschnitt „Besondere Pflichten der Käufer und Verkäufer" die Bestimmung aufgenommen, „daß die verkaufenden Verwertungen oder Vereinigungen, soweit noch nicht geschehen, rechtsfähige Formen anzunehmen haben".

Der Normalfall dürfte wohl der sein, daß die Häuteverwertungen als e. G. m. b. H. auftreten. In wenigen Fällen findet sich auch die e. G. m. u. H.[40])

---

36) Gemäß Gew.-Ordn. § 81b, Ziffer 5, steht den Innungen zu, „zur Förderung des Gewerbebetriebes der Innungsmitglieder einen gemeinschaftlichen Geschäftsbetrieb einzurichten."

37) Adler, S. 42.

38) Als Beispiel seien genannt: Freie Fleischerinnung, Abteilung Häuteverwertung, Dortmund. — Gewerbliche Vereinigung der Fleischermeister von Essen und Umgegend. — Freie Fleischerinnung, Abt. Häuteverwertung, Gelsenkirchen. — Vereinigung der Fleischermeister von Düsseldorf. — Freie Fleischer-Innung Duisburg. — Fleischermeistervereinigung Hamborn. — Mittelrheinische Häuteverwertung Sitz Koblenz. — Gewerbliche Vereinigung der Fleischerinnung Frankfurt a. M. — Häute- und Fellvereinigung, Pforzheim. — Wiesenthäler Hautlager, Lörrach. — Häuteverwertungs-Vereinigung Worms. — Verwertung von Nebenprodukten der Freien Fleischer-Innung, Hannover. — Häute- und Fellvereinigung Osnabrück. — Häuteverkaufsvereinigung Oldenburg i. O. usw. — Bemerkenswert ist, daß besonders das Gebiet des Westdeutschen Häuteverwertungsverbandes reich an solchen Verwertungen ist, die sich allerdings auch, wenn auch in geringerem Umfange, in anderen Gegenden noch finden.

39) Gew.-Ordn. § 85: „Soll in der Innung eine Einrichtung der im § 81b Ziffer 3, 4 und 5 vorgesehenen Art getroffen werden, so sind die dafür erforderlichen Bestimmungen in Nebenstatuten zusammenfassen.

40) z. B. Nürnberger Häuteverkaufsgesellschaft e. G. m. u. H. und Passauer Häute- und Fellverwertungsgenossenschaft e. G. m. u. H. Letztere war erst durch Beschluß der außerordent-

Sehr beachtenswert ist, daß mehrere und zwar große Verwertungen die Form der G. m. b. H. aufweisen.[41]) Die Besonderheit liegt hierbei darin, daß die Zahl der Mitglieder eine verhältnismäßig begrenzte ist, und es nicht jedem Einlieferer möglich ist, der Verwertung als Gesellschafter beizutreten. In der Wirklichkeit liegen die Verhältnisse nun so, daß neben den Gesellschaftern, die auf Grund des Gesellschaftsvertrages verpflichtet sind, sämtliche in ihrem Betriebe gewonnenen Häute und Felle der Gesellschaft zur Verwertung zu überweisen, die übrigen Einlieferer durch besondere Verträge mit der Gesellschaft verbunden werden.[42]) Um der Verwertung eine konstante Grundlage zu gewährleisten, und plötzliche Schwankungen in dem Ablieferungs-Kontingent zu vermeiden, ist in den Verträgen mit den Einlieferern, in denen diese sich zur Ablieferung ihres Gefälles in vorgeschriebener Weise verpflichten, und die wenigstens auf ein Jahr geschlossen werden, eine Kündigung nur auf den 1. Januar mit halbjähriger Kündigungsfrist vorgesehen. Für jede in ihrem Betriebe gewonnene Haut und jedes Fell, das die Einlieferer entgegen dem Vertrage und der Geschäftsordnung nicht an die Gesellschaft abliefern, haben die Einlieferer 10 Prozent des Wertes als Strafe an diese zu zahlen. Bei der Festsetzung des Prozentsatzes, der für Unkosten von dem Verkaufserlöse in Abzug gebracht wird, ist den Einlieferern eine Mitwirkung insofern eingeräumt, als diese vierteljährlich durch eine Kommission erfolgt, die aus dem Aufsichtsrat und sechs Einlieferern besteht. Trotz der äußeren Form einer Unternehmung ist die Organisation auch dieser Verwertungen durchaus genossenschaftlich.

So ist ausdrücklich im Gesellschaftsvertrage gesagt, daß „die Gesellschaft bezweckt, einen eigentlichen Gewinn nicht zu machen, sondern die Interessen der Einlieferer von Häuten und Fellen zu fördern. Demgemäß wird über die Verteilung des Ueberschusses bestimmt: aus dem Ueberschusse sind vorab auf das von den Gesellschaftern eingezahlte Kapital bis zu 6 Prozent Zinsen pr. a. zu vergüten . . . (es folgen Bestimmungen über Dotierung des Reservefonds und Zahlung einer Tantième an Aufsichtsrat und Geschäftsführer) . . . der Restbetrag des Ueberschusses wird unter die Einlieferer nach dem Werte der von ihnen

---

lichen Generalversammlung vom 3. 9. 1922 von einer e. G. m. b. H. in eine e. G. m. u. H. umgewandelt worden (Fleischerverbandszeitung Nr. 53, 3. 3. 1924). — Angesichts der bedrängten Lage, in die die Nürnberger Verwertung durch den Konkurs der Nordbank geraten war, war auf der ordentlichen Mitgliederversammlung am Schlusse des Geschäftsjahres 1924/25 der Antrag gestellt worden, die bisher unbeschränkte Haftung der Mitglieder in eine beschränkte umzuwandeln. Die Generalversammlung beschloß hierauf, diese Angelegenheit auf die Tagesordnung der nächsten Generalversammlung zu setzen (Fleischerverbandszeitung Nr. 166, 18. 7. 1925). Weitere Beispiele: Häute- und Fellverkaufsgenossenschaft e. G. m. u. H. Ravensburg, Häuteverwertungsgenossenschaft e. G. m. u. H. Schwerin i. M.

41) Z. B. Berliner Häuteverwertung G. m. b. H. Berlin-Lichtenberg. — Häutevereinigung Berliner Großschlächter G. m. b. H. Berlin O. 112. — Häute- und Fellverwertung G. m. b. H. Hamburg. — Norddeutsche Lagerhaus G. m. b. H. Hamburg. — Häuteverwertung der Provinz Schleswig-Holstein G. m. b. H. Altona. — Häuteverwertungsgesellschaft G. m. b. H. Bremen. — Häuteverwertungs-Gesellschaft an der Unterweser G m. b. H. Lehe in Hann. — Kölner Häutevereinigung G. m. b. H. — Rohlederverwertung G. m. b. H. Trier.

42) Die hier gemachten Angaben sind dem Gesellschaftsvertrag und der Geschäftsordnung der Häute- und Fellverwertung G. m. b. H. Hamburg entnommen.

eingelieferten Häute und Felle verteilt."[43]) Dieser genossenschaftliche Gedanke kommt auch in den Vorschriften über die Verteilung des Gesellschaftsvermögens im Falle einer Liquidation zum Ausdruck. Danach erhalten die Gesellschafter zunächst ihre Anteile aus dem Vermögen zurück, während das übrige Vermögen den Innungskassen pro rata der Innungsmitglieder, welche derzeit Einlieferer der Gesellschaft sind, überwiesen werden sollen.[44]) Auch die Zahl der Gesellschafter zeigt, daß es sich hier nicht um eine normale Erscheinungsform einer G. m. b. H. handelt. Die Häute- und Fellverwertung G. m. b. H. Hamburg weist im Jahre 1925 125 Gesellschafter auf.[45])

Als Besonderheit soll hier noch die Umwandlung einer G. m. b. H. in eine e. G. m. b. H. angeführt werden. Die Häute-Interessengemeinschaft in Kiel, die bis dahin G. m. b. H. war, hat im Jahre 1923 dem Wunsche der Fleischer entsprechend die Form einer e. G. m. b. H. angenommen, wodurch den Einlieferern die Möglichkeit geschaffen wurde, Mitglieder dieser Organisation zu werden.[46])

Wenn nun die Frage auftaucht, wo die Gründe für die Wahl der ihrem Wesen nach keineswegs zweckmäßigsten Form der G. m. b. H. liegen, so mag hier auf die in diesem Zusammenhang gemachten Ausführungen von Fetzer hingewiesen werden.[47]) Nachdem er darauf hingewiesen hat, daß die Konstituierung als e. G. m. b. H. „nicht nur ein sehr umfangreiches Statut, sondern auch behördliche Ueberwachung und gesetzliche Beschränkungen im Geschäftsbetriebe mit sich bringt", führt er weiter aus: „Leichtere Beweglichkeit besitzen die G. m. b. H., sie sind der behördlichen Kontrolle sowie der öffentlichen Bilanzlegung enthoben . . " Welche Motive nun tatsächlich ausschlaggebend sind, hat sich leider nicht feststellen lassen.

In einem einzelnen Falle hat nun sogar die Aktiengesellschaft Eingang in das Gebiet der Häuteverwertungen gefunden. Am 8. Juni 1923 erfolgte die Umgründung der Vereinigung zur Verwertung von Nebenprodukten der Fleischerei und Wurstfabrikation e. G. m. b. H. Halle in eine Aktiengesellschaft unter der Firma Darm- und Fleischwarenindustrie A.-G. mit einem Kapital von 15 Millionen Mark.[48]) Es muß aber gleich betont werden, daß die Genossenschaft sich nicht auf die Verwertung des Gefälles einer großen Anzahl thüringischer und bayerischer Innungen beschränkt hat, sondern neben ihrer Häuteabteilung mit dem Sitze in Koburg ein umfangreiches Engros- und Detail-Geschäft in Fleischereiartikeln, speziell Gefrierfleisch, Fettwaren, Därmen, Innereien, Gewürzen usw. unterhalten hat.

In einem von der Geschäftsleitung der Presse übergebenen Artikel[49]) wird gesagt, daß „die Umwandlung in eine Aktiengesellschaft aus

43) Gesellschaftsvertrag der Häute- und Fellverwertung G. m. b. H. Hamburg, § 20.
44) Derselbe § 21.
45) Fleischerverbandszeitung Nr. 37, 13. Febr. 1925.
46) Fleischerverbandszeitung Nr. 75, 16. Mai 1923.
47) Fetzer, S. 27.
48) Hallische Nachrichten, Nr. 159, 10. 7. 1923. Nach erfolgter Goldmarkumstellung beträgt das Grundkapital G.M. 150 000.—.
49) Hallische Nachrichten, Nr. 159, 10. 7. 1923.

Zweckmäßigkeitsgründen erfolgt ist, da die Gesellschaft durch ihre Angliederung an in- und ausländische Großschlächtereien und ähnliche Betriebe ihren eigenen Geschäftsbetrieb weiter ausdehnen will". Daraus wie auch aus der Firmenbezeichnung ist also zu schließen, daß die Verwertung von Häuten und Fellen, die zwar in einer besonderen Abteilung mit der Zentralsammelstelle in Koburg auch noch weiter betrieben wird, hinter den übrigen Geschäften zurücktritt.

In Ermangelung einwandfreier statistischer Unterlagen ist es leider nicht möglich, einen genauen Ueberblick über das zahlenmäßige Verhältnis der im Vorhergehenden aufgezählten verschiedenen Rechtsformen unter den Häuteverwertungen zu geben.

Aufgaben und Wesen der regionalen Häuteverwertungsverbände.

Der weitere Aufbau der Häuteverwertungsvereinigungen in den fünf größeren Verbänden, wie er in der Zeit vor dem Kriege und während der Zwangsbewirtschaftung vollzogen wurde, ist auch nach der Einführung der freien Wirtschaft im wesentlichen in der alten Form erhalten geblieben.

Diese Verbände bezwecken, ganz allgemein gesagt, die Förderung und Wahrnehmung der Interessen ihrer Mitgliedsgenossenschaften auf wirtschaftlichem Gebiete. In den Statuten der einzelnen Verbände kommt dieses in verschiedener Form zum Ausdruck, wenn es auch im Grunde bei allen auf dasselbe hinausläuft. Der Gesellschaftsvertrag des Verbandes Norddeutscher Häuteverwertungen G. m. b. H. bestimmt kurz als Gegenstand des Unternehmens „die Verwertung und den Verkauf der bei den Häuteverwertungen Norddeutschlands angelieferten Häute, Felle und sonstigen Schlächterei-Nebenprodukte, sowie den Betrieb aller sonstigen hiermit im Zusammenhang stehenden Geschäfte". Dementsprechend ist denn auch der Verband, ebenso wie der Schutzverband der Häuteverwertungen Mitteldeutschlands G. m. b. H. und der Allgemeine Häuteverwertungsverband G. m. b. H. Berlin, mit der Leitung der in seinem Gebiet veranstalteten Auktionen beauftragt. In Süddeutschland dagegen bestehen für Bayern, Württemberg und Baden je ein besonderer „Auktionsverband", dem die Abhaltung der Auktionen obliegt. Diese „Auktionsverbände" stellen jedoch nur einen ganz losen Zusammenschluß der räumlich dazu gehörigen Häuteverwertungen dar zur gemeinsamen Versteigerung des Gefälles. Im übrigen liegt sowohl hier wie in Westdeutschland die Leitung der Versteigerungen in den Händen einzelner Verwertungen.

Der Mitteldeutsche Verband führt sehr eingehend als Gegenstand des Unternehmens auf: „1. Die Unterstützung und Wahrnehmung der Interessen der Mitglieder auf wirtschaftlichem Gebiete insbesondere bei der Verwertung der Häute und Felle, sowie der sonstigen Fleischerei-Nebenprodukte, 2. Die Vorbereitung und Durchführung von Vertragsabschlüssen mit anderen Gesellschaften gleicher oder ähnlicher Zwecke nach Maßgabe der Gesellschaftsbeschlüsse". Gleich im Anschluß daran werden auch die Mittel aufgezählt, die der Erreichung dieser Zwecke dienen sollen:

„1. Die gemeinsame Vertretung der Mitglieder gegenüber Käufern, Käufervereinigungen, Behörden und sonstigen Außenstehenden,

2. Die gemeinsame Regelung des Verkaufsgeschäfts mit der Käuferorganisation nach einheitlichen Gesichtspunkten,

3. Die Heranziehung aller Verwertungsgesellschaften, die im Gebiete des Verbandes liegen und ihre Felle gemeinschaftlich verkaufen."[50])

In diesem Zusammenhange muß auch auf einige Vorschriften der zur Ausführung dieses Vertrages aufgestellten Geschäftsordnung hingewiesen werden, „die mit dem Vertrage gleiche Kraft hat." Dort heißt es u. a. im § 3: „der Geschäftsstelle liegt insbesondere die Durchführung folgender Geschäfte ob: . . . 3. Ueberwachung der allgemeinen Geschäftslagen im In- und Ausland und hierüber die Gesellschafter auf dem Laufenden zu halten . . . 5. Regelung von Reklamationen zwischen Käufern und Verkäufern, soweit dieses von den Gesellschaftern gewünscht wird."

Beachtenswert ist auch darin der § 9, wonach die Gesellschafter sich gegenseitig den bisherigen Umfang ihres Arbeitsgebietes garantieren. Damit soll vermieden werden, daß die in dem Verbande zusammengeschlossenen Verwertungsvereinigungen gegenseitig um die Einlieferer konkurrieren durch Gewährung günstigerer Bedingungen. Eine Vertragsstrafe bis zur Höhe von $^1/_{10}$ % des letzten Jahresumsatzes der zu bestrafenden Gesellschaft für jeden Verstoß trotz Verwarnung gegen die Verbandspflichten soll vor einer Uebertretung warnen. Verfallene Strafen sollen dem Verbandsvermögen zufließen, jedoch kann das Schiedsgericht der nachweislich geschädigten Vereinigung eine aus dem Verbandsvermögen zahlbare Entschädigung zuweisen (§ 10). Allerdings steht die Feststellung, ob und in welcher Höhe ein Mitglied eine Vertragsstrafe verwirkt hat, einem Schiedsgericht zu, in dem die Geschäftsstelle und das betreffende Mitglied durch je zwei Mitglieder vertreten sind, die ihrerseits einen Obmann hinzuwählen. (§ 10 a) Ueberdies ist noch bestimmt worden, daß durch hinzutretende Gesellschafter der bisherige Umfang des Arbeitsgebiets der übrigen Gesellschafter nicht gefährdet werden darf. Ueberhaupt ist der Beitritt zu diesem Vertrage nur zugelassen, wenn drei Viertel sämtlicher abgegebenen Stimmen dafür sind (§ 5 a).

Um nun auch die unbedingte Einhaltung aller erlassenen Vorschriften und die Durchführung getroffener Maßnahmen zu gewährleisten, ist der Verbandsleitung im § 10 c ein wirksames Mittel in die Hand gegeben:

Es heißt darin:

„Als Sicherheit für Einhaltung der von den Gesellschaftern der Gesellschaft gegenüber eingegangenen Verpflichtungen, insbesondere für den Eingang verwirkter Konventionalstrafen und festgesetzter Schiedsgerichtskosten werden Sichtwechsel bei einem vom Aufsichtsrat bestimmten Bankhaus im eigenen Tresor am Wohnsitz des Vorsitzenden des Aufsichtsrats hinterlegt, deren Höhe von der Gesellschafterversammlung

50) In dieser letzten Bestimmung liegt also auch eine Bestätigung für die der ganzen Verwertungsorganisation innewohnende Tendenz, sich immer weiter auszudehnen. Vgl. oben.

nach Maßgabe des letzten Jahresumsatzes der Mitglieder festgesetzt wird." Auf diese Weise ist es dem Verbande ohne große Schwierigkeiten möglich, verfallene Strafen von Außenseitern einzuziehen.

Alle fünf Verbände haben gleichmäßig die Form der G. m. b. H. angenommen. Eine Besonderheit weist Süddeutschland in dieser Hinsicht auf. Als es sich 1915 darum handelte, dieses Gebiet auch dem Interessenverband anzuschließen, nahm der schon länger bestehende Verband süddeutscher Häuteverwertungs-Vereinigungen nicht einfach die Form der G. m. b. H. an, sondern es erfolgte die Gründung der Süddeutschen Häuteverwertung G. m. b. H.[51]), die als solche neben den übrigen regionalen Verbänden dem Interessenverband beitrat und lediglich eine „Formalgründung" darstellt.[52]) Der Verband Süddeutscher Häuteverwertungs-Vereinigungen besteht daneben weiter als eine lose Vereinigung, der auch weiterhin die Leitung der Geschäfte innerhalb der Verbandsmitglieder des süddeutschen Verbandes obliegt. Die Süddeutsche Häuteverwertung G. m. b. H. tritt nur in Verkehr mit den übrigen Verbänden und dem Interessenverband in Erscheinung.

Der ganzen Natur entsprechend ist die wirtschaftliche Struktur dieser G. m. b. H.'s durchaus genossenschaftlich gehalten. Die Höhe der Stammeinlagen der einzelnen Gesellschafter richtet sich nach den Umsätzen. Nach § 12 des Gesellschaftsvertrages des Schutzverbandes der Häuteverwertungen Mitteldeutschlands G. m. b. H. hat jeder Gesellschafter „neben der Stammeinlage zur Förderung der Gesellschaftsinteressen einen Jahresbeitrag nach Maßgabe des letztjährigen Gesamtumsatzes an Häuten und Fellen zu entrichten." Dazu ist ausdrücklich bestimmt worden, daß „die Gesellschaft bezweckt, einen eigentlichen Gewinn nicht zu machen, sondern die Interessen bezüglich eines geordneten Verkaufs des von den Vereinigungen gestellten Gefälles zu fördern". Die Verteilung des Reingewinnes soll so vorgenommen werden, daß die Gesellschafter für das eingezahlte Kapital bis zu 5 Proz. Zinsen erhalten und 1 Proz. vom Ueberschuß dem Reservefonds zugeführt wird, bis dieser die Höhe des Stammkapitals erreicht hat, und der sich dann noch ergebende Ueberschuß an die beteiligten Vereinigungen pro rata ihrer Umsätze zurückvergütet wird (§ 15).[53])

Die Schaffung von Zentralzahlstellen bei diesen Verbänden.

Zu den im Vorstehenden aufgeführten Funktionen der Häuteverwertungs-Verbände sind noch andere hinzugetreten, nämlich die einer Zentralzahlstelle für die angeschlossenen Häuteverwertungen.

Der Plan, den gesamten Zahlungsverkehr aus den gemeinsamen Auktionsverkäufen an einer Stelle zusammenzufassen, ist wiederholt er-

51) Diegel spricht fälschlich von der Gründung des Verbandes Süddeutscher Häuteverwertungsvereinigungen am 16. Juni 1925 in der Form der G. m. b. H. (S. 40). Soweit festzustellen war, hat dieser Verband aber niemals Rechtspersönlichkeit angenommen.

52) Nach einer schriftlichen Auskunft der Geschäftsstelle.

53) Dasselbe bestimmt im § 8 der Gesellschafts-Vertrag des Verbandes Norddeutscher Häuteverwertungen G. m. b. H. mit der Abweichung, daß die Verteilung des Restbetrages hier dem Beschluß der Gesellschafterversammlung unterliegt.

örtert worden.[54]) In seinem Geschäftsbericht für das Jahr 1922 (S. 14/15) stellt der Schutzverband der Häuteverwertungen Mitteldeutschlands den Vorschlag der Gründung einer „Mitteldeutschen Häutebank" zur Debatte. Ausgehend von den Forderungen der Fleischer nach einer für sie vorteilhafteren, also schnelleren Bezahlung der von ihnen gelieferten Häute und Felle durch die Käufer wird hier an die Anregungen zur Schaffung von Häutefonds, die eine Gewährung von Vorschüssen auf die Einlieferungen bei den Genossenschaften ermöglichen sollen, angeknüpft, und die Verwirklichung dieser empfohlen. Als „ausreichende gegenwärtig erzielbare Ergebnisse, um den Beschwernissen des Metzgergewerbes abzuhelfen", werden hier eine Abänderung der Versteigerungsbedingungen und die Errichtung einer Bank angesehen, die durch Gewährung von kurzfristigen Darlehen an die Häuteverwertungen gegen mäßigen Zins diese in den Stand setzen sollte, den Wünschen der Verkäufer entgegenzukommen und die Abkürzung des Zeitraumes zwischen Ablieferung des Gefälles an die Verwertungen und der Auszahlung des daraus erzielten Erlöses an die Fleischer vorzunehmen.

Diese Bestrebungen der Verwertungsverbände sind durch die mehrfach erhobene Forderung der Käufer nach zentralen Zahlstellen in Verbindung mit der nach Zentralverladeplätzen unterstützt worden.[55]) Die von dem Verband der Zahmhäute- und Fellgerber e. V. dem Interessenverband im September 1924 übermittelten Wünsche hinsichtlich einer Abänderung der Versteigerungsbedingungen enthalten unter 16 a: „Jede Auktion hat eine Zahlstelle. Nur diejenigen Innungen, welche dem zentralen Verladeplatz und der zentralen Zahlstelle der Auktion sich anschließen, sollen künftighin Spesenvergütungen erhalten."[56]) Damit war das Bestreben der Lederindustrie, „das Zahlungswesen beim Auktionseinkauf so einfach und zweckmäßig wie möglich zu gestalten"[57]), in ganz bestimmter Form zum Ausdruck gekommen.

Aber auch auf seiten der Verkäufer war man zu dieser Zeit bemüht, das Projekt seiner Verwirklichung zuzuführen. In einer Sitzung von Häuteverwertungs-Vertretern in Hannover am 30. Sept. 1924 erging der Vorschlag, die Gründung der für die gleichen Zwecke in Aussicht genommenen „Zentrale Deutscher Häuteverwertungen A.-G. (Zendhag)" zurückzustellen und zunächst bei den einzelnen Verbänden bezw. Auktionszentralen Zahlstellen einzurichten.[58]) So sind der Norddeutsche und der

54) Seit dem Abkommen vom 21. 4. 1923 enthalten alle Versteigerungsbedingungen die Bestimmung, daß „Erfüllungsort für Zahlungen nach Wahl der Auktionsleitung bezw. des Veranstalters der Sitz der Häuteverwertung oder Vereinigung ist, von der die Ware zum Verkauf angeliefert wurde, oder der Sitz des Verbandes, dem die betr. Verwertung oder Vereinigung angeschlossen ist." In den Verkaufsbedingungen des Interessenverbandes vom 30. 12. 1925 wird statt dessen gesagt, daß der Erfüllungsort für die Zahlungen in den Auktionslisten und der Rechnung anzugeben ist.

55) „Es ist besonders die Forderung nach zentralen Zahlstellen, welche immer wieder von der Käuferschaft gestellt wird." (Der Ledermarkt, Nr. 7, vom 9. 1. 1924).

56) Fleischer-Verbandszeitung, Nr. 235, 6. 11. 1924.

57) Geschäftsbericht des Verbandes der Zahmhäute- und Fellgerber e. V. für das Geschäftsjahr 1924, S. 41.

58) Fleischerverbandszeitung, Nr. 233, vom 3. 10. 1924.

Mitteldeutsche Verband die Zentralzahlstellen für die Auktionsgeschäfte der ihnen angeschlossenen Vereinigungen geworden. Durch Generalversammlungsbeschluß vom 11. Dez. 1924 hat der Schutzverband der Häuteverwertungen Mitteldeutschlands entsprechend der Erweiterung seines Tätigkeitsbereiches eine Ergänzung seines Gesellschaftsvertrages vorgenommen, wonach nunmehr eine vorlagsweise Berichtigung der Zahlungen der Käufer an die Verkäufer erfolgen soll, Vorschüsse an die Verkäufer gewährt und Kredite an die Gesellschafter gegen Pfänder und Sicherheiten gegeben werden sollen.

Hiermit ist also eine wichtige Aufgabe der Verwertungen, der die einzelnen Genossenschaften meist aus Mangel an Kapital nicht nachzukommen in der Lage waren, auf den Verband übergegangen. Dieser nun soll durch Konzentrierung der gesamten Auktionszahlungen (Angeld sowie Restzahlungen) seines Bereiches durch Zuhilfenahme seines Reinvermögens und durch Aufnahme von Krediten die Auszahlung der vollen Auktionserlöse an die Einlieferer innerhalb 8 Tagen nach jeder Auktion gegen eine geringe Vergütung ermöglichen. Daneben wird als Zweck dieser zentralen Zahlstelle bezeichnet, „durch Zusammenfassung aller Zahlungen an einer Stelle eine wirksamere Kontrolle der Käufer zu erreichen".[59]) Zweifellos ist auf diese Weise auch ein engerer Zusammenschluß und eine größere Festigung innerhalb des Verbandes erreicht worden.

Während der Verband Norddeutscher Häuteverwertungen G. m. b. H. ebenso vorgegangen ist, ist in den übrigen Verbänden der Sitz der verkaufenden Häuteverwertungen der Erfüllungsort für Zahlungen aus den Auktionskäufen geblieben. Allerdings liegen die Verhältnisse im Allgemeinen Häuteverwertungsverband insofern günstiger als bei den anderen, als hier nur 7 verkaufende Häuteverwertungen auftreten.

Die Organisation des Interessenverbandes deutscher Häuteverwertungen.

Diese fünf regionalen Häuteverwertungsverbände waren nun wieder vertraglich zum Interessenverband deutscher Häuteverwertungen zusammengeschlossen, der ohne eigene Rechtspersönlichkeit die Form der bürgerlich-rechtlichen Gesellschaft aufweist.

Seine Organisation ist nach Abänderung des Verbandsvertrages vom 25. Juni 1917[60]) in der letzten Fassung des Verbandsvertrages vom 16. April 1925 im wesentlichen erhalten geblieben. An seiner Spitze steht ein „geschäftsführender Ausschuß", in den jeder Einzelverband seinen Vorsitzenden und ein Mitglied seines Vorstandes als stimmberechtigte Vertreter entsendet (§ 7). Dieser Ausschuß hat die Aufgabe, „die gemeinsamen Angelegenheiten der Kontrahenten zu beobachten, zu beraten und Beschlüsse zu ihrer Regelung sowie zur Führung der Verbandsgeschäfte zu fassen." Der Vorsitzende dieses Ausschusses bekleidet

[59]) Geschäftsbericht des Schutzverbandes der Häuteverwertungen Mitteldeutschl. G. m. b. H. für 1924, S. 7.

[60]) Diegel, S. 41/42.

gleichzeitig den Posten des Vorsitzenden des Interessenverbandes und hat als solcher „nach außen hin und der Geschäftsstelle gegenüber die Beschlüsse und Anregungen des geschäftsführenden Ausschusses zur Ausführung zu bringen." Abgesehen vom Falle eines Boykotts ist er für die Festlegung sowie Abänderung der Verkaufs- und Zahlungsbedingungen zuständig.

Während also die Funktionen dieses Ausschusses neben der rein technischen Leitung auf den Innenverkehr beschränkt sind, sind die weit wichtigeren Aufgaben für das Hervortreten nach außen einer anderen Instanz, der sogenannten „Beschlußkommission" vorbehalten (§ 6).[61]) Dieser Kommission gehören als stimmberechtigte Mitglieder sieben Vertreter des Allgemeinen Häuteverwertungsverbandes, vier Vertreter des Schutzverbandes der Häuteverwertungen Mitteldeutschlands, drei Vertreter des Verbandes Norddeutscher Häuteverwertungen, vier Vertreter der Süddeutschen Häuteverwertung und drei Vertreter des Westdeutschen Häuteverwertungsverbandes an, wobei als Vorsitzender der Verbandsvorsitzende fungiert. Ein sofortiges Zusammentreten dieses Gremiums ist vorgesehen, „wenn Käufer die Weisung ausgeben, die Auktionen eines Kontrahenten ganz oder teilweise zu boykottieren, oder einen solchen Boykott androhen" (§ 2). In allen solchen Fällen hat die Beschlußkommission dann über das Verhalten der Kontrahenten oder die zu ergreifenden Maßnahmen mit einer Mehrheit von wenigstens 15 Stimmen, also Dreiviertel-Majorität zu beschließen,[62]) und die Kontrahenten und die zu ihnen gehörigen Häuteverwertungs-Vereinigungen haben diese Beschlüsse innerhalb der von der Kommission festgesetzten Frist zu befolgen. „Die Kontrahenten haften selbstschuldnerisch für die Befolgung der Beschlüsse durch die zu ihnen gehörigen Häuteverwertungsvereinigungen", mit denen sie Vereinbarungen zu treffen verpflichtet sind, „wonach diese Vereinigungen für die Dauer ihrer Zugehörigkeit zu ihrem Verbande sich diesen Satzungen bedingungslos unterwerfen" (§ 3). Auf diese Weise soll ein einheitliches geschlossenes

61) Die engen Beziehungen zu der berufsständischen Vertretung des Fleischergewerbes werden dadurch unterstrichen, daß zu den Sitzungen und Beratungen der Beschlußkommission und des geschäftsführenden Ausschusses der Vorsitzende des Deutschen Fleischerverbandes hinzugezogen wird (§ 8). Um eine eingehende Beratung der zu fassenden Entschlüsse zu ermöglichen und den Mitgliedern zu einer wirksamen Vertretung ihrer Ansichten hierbei Gelegenheit zu geben, ist außerdem jedem Kontrahenten das Recht eingeräumt, je zwei weitere Mitglieder und die Geschäftsführer der Verbände als beratende Vertreter zu den Sitzungen hinzuzuziehen.

62) Im einzelnen sind folgende Punkte vorgesehen, über die die Beschlußkommission Beschluß zu fassen hat: „a) ob mit den bezügl. Käufern zwecks gütlicher Beilegung der Differenz in Verhandlung zu treten ist; werden solche Verhandlungen beschlossen, so hat die Beschlußkommission auch selber diese Verhandlungen zu führen; b) über das Verhalten der Kontrahenten während des Boykotts oder im Falle der Boykottierung eines der Kontrahenten über das Verhalten der übrigen Kontrahenten gegenüber den Auktionskäufern; die Beschlußkommission kann insbesondere beschließen, daß die übrigen Kontrahenten ihre Auktionen für die Dauer des Boykotts einzustellen haben; c) über die Behandlung und den Verkauf der boykottierten Waren; wenn es sich um den gesonderten Verkauf der Ware eines Kontrahenten handelt, so ist hierzu die Zustimmung des betr. Kontrahenten erforderlich; d) die Beschlußkommission kann auch beschließen, daß die Waren best. Innungen oder Häuteverwertungsvereinigungen von den Auktionen auszuschließen oder in bestimmter Weise zu behandeln sind.

Auftreten aller im Interessenverband zusammengefaßten Häuteverwertungen gewährleistet werden.

Ebenso wie beim Schutzverband der Häuteverwertungen Mitteldeutschlands ist auch hier der Leitung des Verbandes ein Mittel in die Hand gegeben worden, widerstrebende Mitglieder zur Erfüllung ihrer Verpflichtungen aus dem Verbandsvertrage anzuhalten. Danach haben alle Verbände bei einem Notar am Sitz des Interessenverbandes Sichtwechsel in Höhe von Mk. 10 000.— in Stücken à Mk. 2000,— zu hinterlegen (§ 4) und jeder Fall einer Zuwiderhandlung gegen die Vertragspflichten wird mit einer Vertragsstrafe von Mk. 2000,— bis Mk. 10 000 geahndet. Hierbei ist noch einmal ausdrücklich betont, daß „als eine die Vertragsstrafe nach sich ziehende Verletzung der Vertragspflichten durch einen Kontrahenten auch ein Verstoß gegen die Bestimmung dieses Vertrages durch eine ihm angehörige Häuteverwertungsvereinigung gilt, für welche nach den vorstehenden Bestimmungen der Kontrahent selbstschuldnerisch haftet" (§ 5). Die Beschlußkommission hat zunächst nach Anhörung des Betroffenen zu beschließen, „ob und in welcher Höhe eine Vertragsstrafe verwirkt ist." Gegen diesen Beschluß, der von dem Vorsitzenden der Kommission jedem Kontrahenten mitzuteilen ist, kann innerhalb zwei Wochen nach Eingang dieser Nachricht jeder Kontrahent die Entscheidung eines Schiedsgerichtes anrufen, „welches unter Ausschluß des Rechtsweges endgültig darüber zu entscheiden hat, ob und in welcher Höhe die Vertragsstrafe verwirkt ist." Dieses Schiedsgericht setzt sich zusammen aus drei Mitgliedern, von denen eines von dem Kontrahenten, von dem die Vertragsstrafe gefordert wird und ein zweites von den übrigen Kontrahenten ernannt wird. Der Vorsitzende des Interessenverbandes hat einen Juristen zu dessen Vorsitzenden zu berufen. Damit sind nun nicht unerhebliche Vorkehrungen getroffen, ein Zusammenhalten der Mitglieder im Falle eines Wirtschaftskampfes mit den Abnehmern zu sichern. Ob und mit welchem Erfolge von den vorgesehenen Maßnahmen Gebrauch gemacht worden ist, hat sich allerdings nicht feststellen lassen.

Genau den Vorschriften des mitteldeutschen Unterverbandes entsprechend, „garantieren die Kontrahenten sich und für ihre angeschlossenen Verwertungen gegenseitig ihre jetzigen Einlieferer. Jede Tätigkeit in dem Gebiete eines anderen Kontrahenten ist verboten" (§ 3). Durch diese Bestimmung wird erreicht, daß Reibungen und Streitigkeiten zwischen den Unterverbänden, die in einem Wettbewerbe um die Einlieferer entstehen könnten, vermieden werden. „Alle Fälle, welche aus wirtschaftlichen Gründen einer Regelung bedürfen oder zu Streitigkeiten sich verdichten, müssen, wenn die Verbände sich nicht einigen können, einem Schiedsgericht zur Entscheidung überlassen werden", das sich aus drei neutralen Richtern zusammensetzt.

Die aus der Durchführung des Vertrages und der Verbandsgeschäftsstelle entstehenden Kosten sollen durch Beschluß des geschäftsführenden Ausschusses nach Maßgabe des Umsatzes der einzelnen Verbände gedeckt werden (§ 9).

Eine Aenderung in dieser Organisation ist letztlich insofern erfolgt,

als der Interessenverband die Form eines eingetragenen Vereins angenommen hat. In der Sitzung des geschäftsführenden Ausschusses am 19. und 20. Februar 1926 in Cassel fand eine eingehende Aussprache über die Neukonstituierung als e. V. statt, die mit der Gründung des Vereins durch einen Notar beendet wurde. Gleichzeitig damit wurden auch noch einige Aenderungen der vorgelegten Satzungen vorgenommen.[63])

Kurze Zeit vorher war schon eine andere beachtenswerte Veränderung innerhalb des Interessenverbandes eingetreten. Der Westdeutsche Häuteverwertungsverband war Ende 1925 aus dem Dachverbande ausgetreten.[64]) Die Veranlassung zu diesem Schritt hat die Nichtberücksichtigung der Sonderwünsche gegeben, die Westdeutschland angesichts seiner ganz besonderen Verhältnisse bei den Beratungen über die Neuabfassung der Auktionsbedingungen für 1926 geltend machte. Im Interesse des einheitlichen Ganzen des Interessenverbandes deutscher Häuteverwertungen waren die übrigen Verbände nicht gewillt, dieser Ausnahmestellung des Westdeutschen Verbandes, zumal in dem geforderten sehr weitgehenden Maße ihre Zustimmung zu geben, worauf dieser sich zur Abtrennung entschloß. Einen Einfluß auf die Auktionsbedingungen des Interessenverbandes hat dieser Vorgang jedoch nicht gehabt.

Die Aufgaben des Interessenverbandes.

Bis zur Kündigung des Auktionsvertrages auf das Ende des Jahres 1924 hat der Interessenverband seine Aufgabe vor allem darin gesehen, die Versteigerungsbedingungen mit dem Käufer für seine Mitglieder bindend vertraglich zu regeln. In den langjährigen Auseinandersetzungen und Verhandlungen über die in den Verträgen zu treffenden Bestimmungen hatte er die Interessen der ihm angeschlossenen Häuteverwertungen wahrzunehmen und dafür Sorge zu tragen, daß deren Wünsche hinsichtlich der Verkaufsbedingungen auch verwirklicht wurden.

Nach Beseitigung des vertragsmäßigen Zustandes zwischen Käufern und Verkäufern ist der Interessenverband dazu übergegangen, von sich aus die Verkaufs- und Zahlungsbedingungen festzulegen, unter denen seine Versteigerungen abzuhalten, sich jeder Kontrahent im Verbandsvertrage verpflichtet hat (§ 1).

Allerdings waren seine früheren Versuche, für alle Auktionen geltende Konditionen von sich aus ohne Mitwirkung der Käufervertreter zu schaffen, nicht von Erfolg begleitet. Mag dieses auch zum überwiegenden Teile auf die in der damaligen Zeit herrschenden anormalen Verhältnisse zurückzuführen sein, so zeigt diese Tatsache doch schon, wie außerordentlich schwierig es für diese Organisation ist, sich gegenüber einem festen und geschlossenen Auftreten der Käufer auch ihrerseits einheitlich durchzusetzen. Daß es dem Interessenverband gelungen ist, im Jahre 1925 die Verkaufsbedingungen ohne vertragliche Bindungen mit

63) Fleischerverbandszeitung, Nr. 44, 22. 2. 1926. — Bedauerlicherweise war es nicht möglich, weitere Unterlagen für die Gründe und den Umfang der Aenderungen zu erhalten.

64) Industrie- und Handelszeitung, Nr. 391, vom 12. 12. 1925. Desgleichen „Der Ledermarkt", Nr. 300, vom 17. 12. 1925.

den Käufern aufzustellen und allgemein durchzuhalten,[65]) liegt wohl hauptsächlich darin begründet, daß er sie den Wünschen der Käufer angepaßt hat und auch weiterhin ihren Abänderungsanträgen — wenn auch nicht in allem — Rechnung getragen hat, so daß diese sich nicht zum Widerstande veranlaßt sahen.

Auch schon früher in den Verhandlungen über die Auktionsverträge war es ihm nicht immer möglich, seine Forderungen gegenüber den Käufern zu behaupten.[66]) Ein einheitliches erfolgreiches Zusammenhalten hat er allerdings gegenüber dem Boykott durch die Käufer vom 15. Oktober 1924 erzielt.

Neben dieser seiner Hauptfunktion, allgemeingültige Verkaufs- und Zahlungsbedingungen aufzustellen, sieht der Interessenverband seine Aufgabe darin, die Belange der ihm angeschlossenen Häuteverwertungen in der Oeffentlichkeit und gegenüber den Behörden zu vertreten. Gerade die Erörterungen über Verhältnisse der Häute- und Lederwirtschaft in der Presse haben diese Organisation in den Nachkriegsjahren wiederholt auf den Plan gerufen, und sie hat ihrerseits durch Veröffentlichungen Angriffe — besonders gegen das von ihr vertretene Verkaufssystem — abzuwehren und zu einer Klarstellung der Dinge beizutragen versucht.

Ebenso hat sie gegenüber den Behörden, die zu verschiedenen Malen Gelegenheit genommen haben, sich mit den Angelegenheiten des Häutemarktes zu befassen, die Interessen aller Häuteverwertungen wahrgenommen, wobei das zum Nachteil der Häuteverkäufer bestehende Ausfuhrverbot für deutsche Häute und Felle in ganz besonderem Maße Veranlassung zu intensiver Betätigung gewesen ist.

In der Frage der Umsatzsteuerpflicht hat sich der Interessenverband energisch gegen die von den Finanzämtern geforderte Erlegung der Umsatzsteuer sowohl von den Einlieferern als auch den Häuteverwertungen gewandt und durch Herbeiführung einer Entscheidung des Reichsfinanzhofes, für die er die Kosten übernommen hat, seinen Standpunkt erfolgreich behauptet.

Darüber hinaus hat der Interessenverband auch noch anderen Dingen seine Aufmerksamkeit zugewandt. So hat er sich wiederholt für eine Verbilligung des für die Konservierung der Häute und Felle erforderlichen Salzes eingesetzt. Seinen Bemühungen war es zunächst gelungen, eine Herabsetzung der Salzsteuer auf den Vorkriegsstand und seit dem Oktober 1925 die völlige Befreiung des denaturierten Gewerbesalzes herbeizuführen.[67]) In Verhandlungen mit dem Steinsalzsyndikat hat der Interessenverband die Anerkennung der einzelnen Häuteverwertungsverbände als Großhändler für den Salzbezug durchgesetzt. Desgleichen hat er sich gegen die hohen Frachten für Häute und Felle gewandt und auf deren Minderung hingewirkt.

Mit seinen Bemühungen um die Hebung der Qualität der deut-

65) Gänzlich war auch das nicht möglich. Vgl. die Aenderung der Bedingungen für Westdeutschland.

66) Vgl. Zahlungsbedingungen in der Inflationszeit.

67) „Der Häutemarkt im Jahre 1925" (Fleischerverbandszeitung, Nr. 305, v. 31. 12. 25).

schen Häute und Felle in gemeinsamer Arbeit mit den Verwertungen und Verbänden will er nicht nur die Fleischer vor Verlusten schützen, die in den Schädenvergütungen zum Ausdruck kommen, sondern auch der Lederindustrie das von ihr benötigte und in bestmöglicher Güte geforderte Rohprodukt zur Verfügung stellen, und erfüllt damit gleichzeitig einen der gesamten Volkswirtschaft zu Nutze kommenden Dienst. In Wort und Schrift arbeitet die Geschäftsstelle des Interessenverbandes den ungeheuren Schäden entgegen, die durch die Larven der Dasselfliege, die Engerlinge, entstehen.[68]) Zu diesem Zweck hat er sich am Arbeitsausschuß zur Bekämpfung der Dasselfliegenplage in hervorragender Weise beteiligt und dessen Bestrebungen weitgehend gefördert. Gleichzeitig sucht er aber auch die bei der Ausschlachtung der Häute und Felle entstehenden Beschädigungen durch ständig wiederholte Hinweise auf die Höhe der bezahlten Abzüge und durch Ermahnung und Anleitung zur sorgfältigen Behandlung immer mehr zu verringern. Dabei verfolgt er genau alle Versuche, die manuelle Abschlachtung durch die maschinelle zu ersetzen, die allerdings bisher kein befriedigendes Ergebnis gezeitigt haben.

Der Plan einer internationalen Tagung der Häuteverwertungen.

Ein bezeichnendes Beispiel von der Weitsichtigkeit und Großzügigkeit, mit der der Interessenverband alle seine Mitglieder interessierenden Fragen verfolgt, gibt der Plan einer internationalen Tagung der Häuteverwertungen.[69])

In der Zeit vom 12. bis 14. Juni 1925 sollte in Berlin eine internationale Tagung der Vertreter von Häuteverwertungs- und Häuteauktionsverbänden und der Vertreter interessierter Metzgerverbände stattfinden, die von dem Leiter des Allgemeinen Häuteverwertungsverbandes vorbereitet worden war, und zu der die Einladungen vom Deutschen Fleischerverbande und dem Interessenverbande deutscher Häuteverwertungen ausgingen. Die Wiedergabe der einzelnen Punkte der vorgesehenen Tagesordnung zeigt uns am besten, wie weit der Interessenverband seine Ziele gesteckt hatte. Es sollten zur Beratung kommen: „1. Ein- und Ausfuhrfreiheit bezw. Handelsfreiheit für Häute und Felle zwischen den europäischen Staaten untereinander. 2. Bekämpfung der Dasselfliegenplage. 3. Grundlegende Richtlinien für Auktionsbedingungen und Spesenberechnung unter Berücksichtigung der in jedem einzelnen Staate in Frage kommenden besonderen Verhältnisse. 4. Aussprache betr. eine möglichst sorgfältige und reine Abschlachtung und gute Behandlung der Haut. 5. Internationaler Zusammenschluß aller europäischen Häuteverwertungsverbände und Organisationen."

Der wichtigste und derjenige, der die Veranlassung zu der ganzen Tagung gegeben hat, ist zweifellos der erste Punkt. Allerdings wurde diese Versammlung, zu der schon zahlreiche Zusagen aus dem Auslande eingegangen sein sollten, „auf Wunsch einiger ausländischer Interessen-

68) Nähere Ausführungen siehe hierüber bei Adler, S. 9 f.

69) Fleischerverbandszeitung, Nr. 98, vom 28. 4. 1925, und Nr. 121 vom 26. 5. 1925.

ten, die am 13. Juni 1925 unabkömmlich waren, offiziell abgesagt und auf einen unbestimmten späteren Termin verschoben.[70])

Ist der Interessenverband als ein Kartell anzusehen?

Nachdem nun im Vorhergehenden das Wesen und die Organisation des Interessenverbandes dargestellt worden sind, soll anschließend auch der Frage nähergetreten werden, ob dieser Verband als Kartell anzusehen ist, einer Frage, die in den früheren Arbeiten Gegenstand mehr oder weniger eingehender Betrachtungen gewesen ist.[71]) Hierbei wird zunächst vergleichsweise auf die Beurteilung des Verbandes deutscher Häuteverwertungsvereinigungen, des Vorläufers des Interessenverbandes, einzugehen sein.[72])

Um zu dieser Frage Stellung nehmen zu können, wird man sich vor allem darüber einigen müssen, was man unter einem Kartell verstehen will. In Anlehnung an Passows Definition des Einkaufskartells[73]) verstehe ich unter einem Kartell einen Verband, der gebildet wird aus allen oder nahezu allen Konkurrenten eines Gebietes mit dem Zweck, die gegenseitige Konkurrenz zu mildern oder ganz zu beseitigen.

Wie alle Kartelle, will auch der Interessenverband in seinem Absatzgebiet die Konkurrenz, soweit wie irgend möglich, mildern, und zwar tut er das durch die Aufstellung der für seine Mitglieder gültigen Verkaufs- und Zahlungsbedingungen, weist also die — allerdings einfachste — Form des Kartells, nämlich des Konditionenkartells oder der Konvention auf. Welch weittragende Bedeutung diesem Zusammenschluß und der Aufstellung der Geschäftsbedingungen zukommt, beweist wohl am besten ein Blick auf die Verhältnisse des ganzen Marktes vor der Gründung dieser Spitzenorganisation und vor der Entstehung der Häuteverwertungen überhaupt. Man vergegenwärtige sich außerdem, welch erheblichen Einfluß veränderte Konditionen gerade in diesem Geschäfte ausüben und welch unendliche Schwierigkeiten zu überwinden waren, sie in der gegenwärtigen Fassung zur Durchführung zu bringen, und wie sehr die Käufer bemüht waren und sind, sie zu ihren Gunsten abzuändern. Diese monopolistische Stellung des Interessenverbandes wird noch dadurch gehärkt, daß — wenigstens unter normalen Verhältnissen[74]) — die Nachfrage das Angebot erheblich übersteigt. Die Größe des durch die ihm angeschlossenen Vereinigungen zum Verkauf gebrachten Gefälles, und der Einfluß auf die Marktlage berechtigen durchaus, dem Interessenverband eine monopolistische Beherrschung des Marktes zuzusprechen und ihn auch in dieser Hinsicht als Kartell anzusehen.

Die Eigenarten des der Kartellierung unterworfenen Stoffes stehen aber auch der Schaffung weitergehender Kartellabreden, wie Preis-

70) Fleischerverbandszeitung, Nr. 131, vom 8. 6. 1925.

71) Vgl. Diegel, S. 40/41.

72) Vgl. Kröhne, S. 106, Fetzer, S. 26, Adler, S. 71 ff. Denkschrift über das Kartellwesen, Reichstagsdrucksache 11. Legislaturperiode, Nr. 4, II. Session 1905/6.

73) Passow, Industrielle Einkaufskartelle im Thünen-Archiv, VI Bd., S. 581, Jena 1915.

74) Bei der augenblicklichen Marktlage ist das nicht der Fall, wie die Kaufunlust der Käufer auf den Auktionen erkennen läßt.

festsetzungen und Kontingentierung der Produktion oder des Absatzes, hindernd im Wege. Inwieweit Ansätze und Versuche zur Bildung höherer Kartelle, nämlich Syndikate, vorhanden sind, wird weiter unten zu behandeln sein.

In der Denkschrift über das Kartellwesen wird dem Verbande der deutschen Häuteverwertungsvereinigungen, „der in der Presse meist als Häutekartell bezeichnet" wurde, durchaus ein kartellartiger Charakter zugeschrieben. Die einzelnen Häuteverwertungsgenossenschaften werden für sich sehr mit Recht nicht als solche Gebilde angesehen, „da die Wirksamkeit der einzelnen Genossenschaften über einen engeren lokalen Kreis nicht hinausgeht."[75]) Ohne überhaupt einem Zweifel und also auch einer Begründung Ausdruck zu geben, bezeichnet Kröhne den Verband deutscher Häuteverwertungsvereinigungen als das „Häuteverwertungskartell". Dagegen stellt nun Fetzer die Frage, ob die „Häute- und Fellvereinigungen" den Kartellen oder kartellähnlichen Verbänden beizurechnen sind oder nicht,[76]) die er dann nach den obigen Ausführungen allerdings zu Unrecht in bejahendem Sinne beantwortet. Adler dann wieder spricht ohne weiteres von der „Kartellidee unter den Verwertungsvereinigungen" und sieht den Verband der deutschen Häuteverwertungsvereinigungen als Kartell an. An die von Fetzer aufgeworfene Frage, die er allerdings dahingehend formuliert, „ob der alte Verband deutscher Häuteverwertungsvereinigungen oder der jetzt bestehende Interessenverband deutscher Häuteverwertungen zu den Kartellen zu zählen ist" und die getroffene Entscheidung knüpft dann Diegel wieder an und kommt nach längeren Erörterungen zu einer Verneinung. Als Begründung führt er an, daß „ihm (dem Verwertungsverbande) gerade die wesentlichen Vorbedingungen des Kartells, die in der einseitigen Preisfestsetzung und einer damit eventuell verbundenen Regulierung der Produktion oder des Absatzes zum Zwecke der Beeinflussung der Preise bestehen", fehlen. Wenn auch gegen seine weiteren Ausführungen, warum eine Preisfestsetzung ebenso wie eine Regulierung der Produktion oder des Angebotes nicht möglich ist, nachdem hier bereits oben auf die Schwierigkeit anderer als der getroffenen Kartellabreden hingewiesen ist, nichts gesagt werden soll, so muß doch gegen seine Behauptung, daß „die anderen Vereinbarungen, die von den einzelnen Gliedern des Verbandes eingegangen sind, sich auf Regelung von nebensächlicheren Fragen, wie Lieferungs- und Zahlungsfristen, Salzgeld, Rollgeld usw. beziehen und ihm durchaus kein kartellartiges Gepräge geben",[77]) entschieden Einspruch erhoben werden. Dasselbe gilt auch gegenüber den Darlegungen Tags,[78]) der meint, daß „die von ihm (Diegel) gebrauchten Einwände nicht von der Hand zu weisen sind". Obwohl nach der von ihm angeführ-

---

75) Aus demselben Grunde möchte ich auch die regionalen Verbände (die Kontrahenten des Interessenverbandes) nicht als Kartelle ansehen, da jeder für sich gar keinen oder doch nur in sehr beschränktem Maße Einfluß auf die Marktgestaltung gewinnen kann.

76) Also nicht etwa, ob es der Verband ist! Diegel hat dieses übersehen, als er zu diesen Aeußerungen kritisch Stellung nimmt (S. 40).

77) S. 41.

78) S. 63.

ten Definition der Kartelle[79]) der Interessenverband zweifellos als ein solches angesehen werden muß, kommt er zu dem Schluß, daß „die entscheidenden Merkmale des Kartells beim Interessenverband deutscher Häuteverwertungen keine Anwendung finden; der Interessenverband vielmehr die Aufgabe hat, die Interessen seiner ihm angeschlossenen Häuteverwertungsgenossenschaften zu wahren, wozu die einzelne Genossenschaft zu schwach wäre; er stellt also gewissermaßen eine Art Zentralgenossenschaft dar", ohne bei letzterem zu bedenken, daß Kartell und Genossenschaft durchaus keine Gegensätze bilden. Analog Diegel stellt auch Tag fest, daß „das Charakteristikum des Kartells die möglichste Unterbindung der Konkurrenz, um dadurch einen Einfluß auf die Preisgestaltung zu gewinnen, bei dem Interessenverband keineswegs gegeben war", „die Preise von den Verwertungen nicht in besonderem Maße beeinflußt werden können", wird damit aber ebensowenig wie jener dem Charakter des Interessenverbandes gerecht, indem er sowohl wie Diegel die Bedeutung der Konditionen völlig verkennt.

Es liegt also durchaus kein Grund vor, den Interessenverband nicht als Kartell zu bezeichnen, immer natürlich mit dem Hinweis, daß es sich nur um die schwächste Form des Konditionenkartells handelt, das allerdings nicht beabsichtigt, die Preisgestaltung entscheidend zu beeinflussen.

Interessant ist es nun, festzustellen, daß Liefmann, der nicht von „Konditionskartellen, sondern von Konditionsverbänden" sprechen will,[80]) an einer anderen Stelle folgendes sagt: „Aber auch Verkaufsgenossenschaften können eine monopolistische Stellung erlangen. Sie werden damit zu Kartellen. Das ist z. B. bei den Häuteverwertungsgenossenschaften und Knochenverkaufsvereinigungen der Metzger nicht selten der Fall, weil hier die Nachfrage das Angebot regelmäßig zu übersteigen pflegt[81]), nachdem er vorher ganz allgemein ausgeführt hat, daß „einem großen Teil der Ein- und Verkaufsgenossenschaften heute eine gewisse monopolistische Tendenz zugrunde liegt.[82])

Daß sich die Häuteverwertungen dagegen verwahren, ihren Zusammenschluß, den Interessenverband, als einen kartellmäßigen anzusehen, ebenso wie sie sich auch dagegen wehren, ihre Stellung am Häutemarkte als eine monopolartige zu bezeichnen, kann für die Beurteilung nicht maßgebend sein, wie man sich überhaupt von der Vorstellung freimachen muß, als läge in jeder Kartellierung etwas volkswirtschaftlich Schädliches, gegen das der Staat vorgehen müsse und die die Beteiligten aus diesem Grunde nach Möglichkeit glauben verdecken zu müssen.

---

79) „Die Kartelle sind Verbände von Unternehmern derselben Branche, deren Zweck dahin geht, durch ein gewisses solidarisches Vorgehen der Genossen die gegenseitige Konkurrenz einzudämmen oder gänzlich auszuschließen, um auf diese Weise die wirtschaftliche Lage der betr. Geschäftsbranche günstiger zu gestalten" (Handw. der Staatsw., 3. Aufl.).

80) Liefmann, Kartelle und Trusts, 5. Aufl., Stuttgart 1922, S. 39.

81) Liefmann, Die Unternehmungsformen, 3. Aufl., Stuttgart 1923, S. 106.

82) S. 105.

Die Fleischereiprodukten A.-G. für Deutschland (Prodag), ihre Entstehung und ihre Bedeutung für den deutschen Häutemarkt.

Neben dem Interessenverband, dessen Gründung noch in die Kriegszeit fällt, haben die Häuteverwertungen versucht, sich noch andere Zentralorganisationen zu schaffen. Am 29. November 1921 gründeten die Vorsitzenden der fünf Häuteverwertungsverbände — allerdings ohne persönliche Kapitalbeteiligung — in Berlin die Fleischerei-Produkten A.-G. für Deutschland (Prodag), in deren Aufsichtsrat die Geschäftsführer derselben Verbände eintraten. Als Zweck dieser Gesellschaft wurde die „Verwertung von Fleischerei-Nebenprodukten auf dem Wege börsen-, auktionsmäßigen oder andersartigen Verkaufs; Herstellung von Halb- und Fertigfabrikaten, Beteiligung an der Fabrikation, Ein- und Ausfuhr der vorgedachten Produkte und deren Verwertung in vorgenannter Weise, Finanzierung der Ansammlungs- und Verwertungsgeschäfte"[83]), oder m. a. W. „die Zentralverwertung der Schlachtabfallprodukte".[84]) Hierbei war einmal an den gemeinsamen Verkauf der kleineren Nebenprodukte, wie Haare, Schweife, Klauen, Hörner, Knochen, Leimleder, Oele, Fette, Blut, Kälbermagen usw. gedacht, die von den einzelnen Häuteverwertungen gesammelt und über einzurichtende Zentralläger der Prodag zugeführt werden sollten, die ihrerseits den geschlossenen Absatz großer Mengen für die Verkäufer am günstigsten durchführen zu können glaubte.

Eine eigenartige Regelung war für die Aufbringung des Grundkapitals und für die Gewinnbeteiligung vorgesehen. Die Aktien, die auf Namen lauteten, und nur mit Zustimmung des Aufsichtsrates der Gesellschaft übertragbar waren, wurden zunächst von den fünf Häuteverwertungsverbänden übernommen. Diese sollten nun berechtigt sein, im Einverständnis mit dem Aufsichtsrat nach Maßgabe ihrer Warenlieferungen Aktien an die angeschlossenen Genossenschaften abzutreten,[85]) und zwar sollte dies so vor sich gehen, daß der Gewinn der Prodag im Verhältnis zur Höhe der von ihnen getätigten Umsätze den einzelnen Verwertungsvereinigungen gutgeschrieben werden sollte, und sobald diese Guthaben eine entsprechende Höhe erreicht haben würden, ihnen dafür Aktien übertragen werden sollten.[84])

Aber auch auf dem Gebiete der Häuteverwertung waren dieser neuen Gesellschaft umfangreiche Aufgaben zugedacht. In gemeinsamer Arbeit mit dem Interessenverband sollte sie angesichts der wenig günstigen Lage der Fleischer im Auktionsgeschäft während der Inflationszeit der Verkaufsform der Häute und Felle ihre besondere Aufmerksamkeit zuwenden und versuchen, „daß von den Fleischern möglichst die Gefahren ferngehalten werden, die bei der fortgesetzt wechselnden Marktlage mit Häute- und Fellverkäufen in zu großen Zeitabständen ver-

---

83) Handb. d. Deutschen A. G. Ausg. 1923/24, Bd. IIb, Berlin und Leipzig 1924.

84) Aufsichtsratsmitglied Direktor Diegel auf der außerordentlichen Gen.-Vers. des Westdeutschen Häuteverwertungsverbandes G. m. b. H., am 7. März 1922 in Düsseldorf (Amtl. Ztg. des Deutschen Fleischerverbandes, Nr. 10 vom 18. März 1922).

85) Häute und Leder. Nr. 52, vom 7. März 1922.

bunden sind".[87]) Sie sollte also prüfen, „ob die jetzige Form der Verwertung von Häuten und Fellen, die Auktion, ausschließlich beizubehalten ist oder Maßnahmen getroffen werden können, um zu einem schnelleren Absatz der Ware zu gelangen". Hierfür lagen verschiedene Pläne vor.

Unter grundsätzlicher Beibehaltung der Auktionen beabsichtigte man, neben den bisherigen Auktionen eine „neutrale Zentralauktion" zu schaffen, oder aber nebenher auch Häute und Felle börsenmäßig zu verwerten. Aber ebensowenig wie es der Prodag gelungen ist, in dieser Hinsicht sich erfolgreich betätigen zu können, hat sie es auch vermocht, einer anderen ihr gestellten Aufgabe, der Finanzierung des Verwertungsgeschäfts, gerecht zu werden.

Nach dem Beschluß der allgemeinen Tagung der deutschen Häuteverwertungen vom 18. Oktober 1922 in Hannover, der am 1. November zu einer Ergänzung der für die Auktionen geltenden Zahlungsbedingungen führte, erklärten sich die Häuteverwertungen bereit, den Käufern die Bezahlung der Auktionskäufe durch die Gewährung von Wechselkrediten gegen Eigentumsvorbehalt zu erleichtern, wobei die Verbandsleitung im Verein mit der Prodag mit der Durchführung betraut wurde. Daß die geplante Regelung der Finanzierung nicht von Bedeutung geworden ist, liegt allerdings nicht an den damit beauftragten Organen, als vor allem an der Unmöglichkeit, damals die erforderlichen Kapitalien zu beschaffen.

Und noch ein anderer Gedanke sollte durch die neu gegründete Gesellschaft in die Wirklichkeit umgesetzt werden, nämlich die Weiterverarbeitung von bei den Verwertungen angesammelten rohen Häuten und Fellen. Zunächst suchten die Häuteverwertungen durch Versuchsgerbungen eigene Erfahrungen auf dem Gebiete der Lederherstellung zu gewinnen, um diese auf den Absatz der Häute und Felle zu übertragen. So sollte festgestellt werden, ob die Schädenvergütungen in der Höhe, wie sie von den Käufern gefordert wurden, auch tatsächlich berechtigt seien und ferner geprüft werden, inwieweit eine Veranlassung zu den Klagen der Gerber über schlechte Rendements auch tatsächlich vorlag. Schließlich glaubte man, auf diesem Wege auch zu einer Klärung der Salzfleckenfrage beitragen zu können.[88]) Ueber die Veranstaltung solcher Versuchsgerbungen hinaus lag aber zweifellos auch das Bestreben bei den Häuteverwertungen vor, sich nicht mehr allein auf den Verkauf des rohen Gefälles zu beschränken, sondern auch in der Lederfabrikation festen Fuß zu fassen. Zu diesem Zwecke gründete die Prodag die Lederwerke Neckargemünd G. m. b. H & Co. mit einem Kapital von 120 000 Mark, in die eine bis dahin als Einzelunternehmen betriebene Lederfabrik eingebracht wurde.[89]) Um dieses Unternehmen mit den nötigen Rohstoffen zu versorgen, verpflichtete die Prodag einzelne Häuteverwertungsvereinigungen durch besondere Verträge zur Lieferung bestimmter

87) Der Vorstand der Prodag, Dr. Knetsch, über die Ziele der Gesellschaft. Häute und Leder, Nr. 153, vom 19. Juli 1922.

88) Aufsichtsratsmitglied Dir. Diegel auf der außerordentl. Gen.-Vers. des westdeutschen Häuteverwertungsverbandes G. m. b. H., am 7. März 1922, in Düsseldorf (Amtl. Ztg. des deutschen Fleischerverbandes, Nr. 10, vom 18. März 1922).

89) Der Ledermarkt, Nr. 107, vom 8. Mai 1922.

Mengen von Häuten und Fellen, an denen die Lederwerke jedoch kein Eigentum erwarben, sondern die sie in Lohn gerbten und für den Eigentümer verkauften.[90]) Der Geschäftsbericht der Prodag für das Jahr 1922/23 teilt u. a. mit, daß „die von der Gesellschaft in den Lederwerken Neckargemünd G. m. b. H. & Co. verarbeiteten Häute ein Leder ergaben, welches überall günstige Aufnahme gefunden hat". Erst an zweiter Stelle wird berichtet, daß „die Gesellschaft überdies auf dem Gebiete der Herstellung von Leder aus den Häuten der deutschen Verwertungen vielfache Erfahrungen gesammelt habe."[91]) Größeren Umfang hat aber die Tätigkeit der Prodag auch auf diesem Gebiete nicht angenommen.

Als in der zweiten Hälfte des Jahres 1923 eine Einigung über die Zahlungsbedingungen für die Auktionskäufe zwischen den Verwertungen und ihren Abnehmern nicht zu erzielen war, wurde die Prodag von neuem in den Vordergrund der Erörterungen gezogen. In den auf der außerordentlichen Tagung der deutschen Häuteverwertungen vom 4. September 1923 in Cassel gefaßten Beschlüssen über die Verkaufsform nach dem 1. Oktober, an dem ein vertragsloser Zustand am Häutemarkt einsetzte, wurde wieder an die Gedanken angeknüpft, die bereits bei der Gründung der Prodag zum Ausdruck gebracht waren. Die Prodag sollte von diesem Zeitpunkte ab unter Mitwirkung der Häuteverwertungsverbände zu einer zentralen Verwertungsstelle ausgebaut werden, „durch die die Verwertungen in kurzen Abschnitten ihr gesamtes Gefälle oder einzelne Lose versteigern lassen können",[92]) und zwar unter Bedingungen, die nach Verständigung mit den Verwertungsverbänden festgestellt werden sollten. Außerdem war vorgesehen, die Prodag als Finanzinstitut auszubauen, das einerseits den Häuteverwertungen den Erlös des von ihnen verkauften Gefälles innerhalb kürzester Frist zuführen könnte und auf der anderen Seite den Käufern der Häute und Felle „in jeder genehmen Form Fristen zur Abdeckung ihrer Verpflichtungen gewähren kann."[93]) Hiermit im Zusammenhang dürfte auch wohl die in Aussicht genommene Kapitalserhöhung auf Mark 400 Millionen stehen, die die Generalversammlung vom 21. Sept. 1923 beschließen sollte, aber nicht erfolgt ist.[94]) Auch sollte die Prodag mit der Ausführung freiwilliger Verkäufe, die vorgesehen waren, sofern von seiten der Käufer ein Boykott nach dem 1. Oktober ausgesprochen werden sollte, betraut werden, aber nur, soweit die einzelnen Häuteverwertungen dieses wünschten. Durch diese Vorkehrungen glaubten die maßgebenden Stellen einem Verfall der Verwertungsorganisation vorgebeugt und die Möglichkeit einer den Belangen der Fleischer wie auch der Käufer Rechnung tragenden Verkaufsweise geschaffen zu haben. Besonders wirtschaftlich

90) Häute und Leder, Nr. 199, vom 10. September 1922.

91) Der Ledermarkt, Nr. 30, vom 5. Febr. 1924, „Aus dem Geschäftsbericht der Prodag".

92) Häute und Leder, Nr. 181, vom 5. September 1923.

93) In diesem Zusammenhange sei auf die Auktionsbedingungen vom 30. Oktober hingewiesen und die darin vorgesehene Einschaltung einer zentralen Zahlstelle.

94) Die Gesellschaft war gegründet worden mit einem Kapital von Mk. 10 Millionen, das durch Generalversammlungsbeschluß vom 15. Dez. 1922 um 30 Millionen auf Mk. 40 Millionen erhöht wurde (Handbuch der Deutschen A.-G., Ausg. 1921/22, II. Bd., S. 1477. Desgl. 1925, Bd. IV, S. 7573).

Schwache sollten finanzielle Unterstützung durch die Prodag erfahren, um unter den anormalen Verhältnissen vor dem Untergange bewahrt zu bleiben.[95]) Aber der Lauf der Ereignisse ging auch hier über alle Pläne hinweg, die Häuteverwertungen waren nicht in der Lage, ihre gefaßten Beschlüsse wirklich in die Tat umzusetzen.

Noch ein letztes Mal schien der Prodag eine bedeutendere Rolle im Verwertungsgeschäft zugeteilt werden zu sollen, als in der Sitzung des Arbeitsausschusses des Interessenverbandes vom 12. Dez. 1923 in Berlin in Anknüpfung an die früheren Projekte vom September die Schaffung einer Zentralstelle für den gemeinschaftlichen Absatz von Häuten und Fellen neben dem regulären Versteigerungsgeschäft in Aussicht genommen wurde.[96]) Da man befürchtete, daß es nach Erlaß der schon längere Zeit in Aussicht genommenen Verordnung über die Häuteauktionen unter dem Eindruck eventuell ergehender einschränkender Bestimmungen einem Teil der Fleischer unmöglich erscheinen könnte, das anfallende Gefälle über die Auktionen zu verkaufen und diese Mengen somit dem Handel zufallen würden, wurde die Einrichtung besonderer Abteilungen oder abgetrennter Gesellschaften durch die einzelnen Häuteverwertungen vorgeschlagen. Diese sollten die Aufgabe haben, den Fleischern, die ihr Gefälle nicht durch die Auktion absetzen wollten oder aber sofortige Auszahlung des vollen Erlöses verlangten, die Ware zu einem festen Preise abzukaufen und freihändig weiter zu veräußern. Auf diese Weise sollte eine Ausdehnung der Tätigkeit des Häutehandels vermieden werden und dieses Material, das man später nach Fortfall der Hemmungen wieder den Auktionen zuzuführen gedachte, der genossenschaftlichen Organisation erhalten bleiben. Für diejenigen Verwertungen nun, die nur über geringe Mengen solcher Waren verfügen würden, wie auch für alle übrigen, für die ein freihändiger Verkauf mit Schwierigkeiten verknüpft oder nicht unter günstigen Bedingungen möglich sein würde, sollte die Prodag den zentralen Verkauf in großen Posten übernehmen. Auch dieses Projekt teilte das Schicksal seiner Vorgänger. Es kam nicht zur Ausführung, da die Auktionen zu Anfang des folgenden Jahres in der alten Weise wieder aufgenommen wurden.

In demselben Jahr noch ging die Prodag ihrem Ende entgegen. Die Generalversammlung vom 28. Oktober beschloß die Liquidation zum 1. November.[97]) Für ihre Auflösung waren verschiedene Gründe maßgebend — jedoch haben finanzielle Schwierigkeiten nicht vorgelegen[98]) —, über die sich der Vorstand der Gesellschaft in einer längeren Pressenotiz ausgelassen hat.[99]) Nachdem ausdrücklich betont wird, daß die Gesellschaft durchaus allen Krisen habe standhalten können und ihre Auf-

[95]) Fleischerverbandszeitung, Nr. 169, vom 12. Sept. 1923.

[96]) Fleischerverbandszeitung, Nr. 247, vom 15. Dez. 1923 und Der Ledermarkt, Nr. 297, vom 17. Dez. 1923.

[97]) Der Ledermarkt, Nr. 263, vom 3. Nov. 1924.

[98]) Der Geschäftsbericht von 1922/23 weist noch darauf hin, daß „die Gesellschaft die Kosten ihrer ausgedehnten Organisationsarbeiten durch die Einnahmen decken konnte und die demnächstige Goldbilanzierung einen Aktivsaldo ergeben dürfte". (Der Ledermarkt, Nr. 30, v. 5. Febr. 1924.)

[99]) Der Ledermarkt, Nr. 264, v. 4. Nov. 1924.

gabe nicht etwa deshalb nicht erfüllen konnte, weil sie in einer Zeit anormaler Wirtschaftsverhältnisse gegründet worden und aufgewachsen war — dieses letztere Argument trifft schon deshalb nicht zu, da sie ja gerade für die Behebung der sich aus der Zeit ergebenden Schwierigkeiten bestimmt worden war — wird darauf hingewiesen, daß es für die Gesellschaft keine Möglichkeit gab, „jene Probleme zu lösen, welche sie bei Beginn ihrer Tätigkeit zu lösen gedachte". Die Tatsache, daß sie sich während ihres dreijährigen Bestehens nicht zu dem entwickelt hatte, was ihr zugedacht war, nämlich zur „offiziellen Zentrale des deutschen Fleischergewerbes für fleischergewerbliche Nebenprodukte", „ist für die Entscheidung der Gesellschafter ausschlaggebend gewesen". Und warum gab es keine Möglichkeit, das gesteckte Ziel zu erreichen? Auf diese Frage wird hier geantwortet, daß einmal die sonstige uneinheitliche Organisation zur Verwertung der Nebenprodukte sich der Prodag nicht habe unterordnen wollen und besonders, daß zwischen dieser und den übrigen Instanzen, dem Interessenverband und den fünf Häuteverwertungsverbänden, nicht die erforderliche Einigkeit geherrscht hat, und zum anderen, „daß der Prodag nicht diejenigen Warenmengen zugeleitet wurden, welche sie erhalten mußte, um eine einheitliche Verwertung des gesamten Gefälles durchzuführen". Hier ist also festzuhalten, daß die Prodag trotz der wiederholten Bemühungen nicht den Mittelpunkt der gesamten Häuteverwertungsorganisation hat bilden, ja nicht einmal eine hervortretende Rolle hat spielen können.

Die geplante „Zentrale Deutscher Häuteverwertungen A.-G. (Zendhag)".

Das Projekt der Einrichtung einer Zentralstelle für die gesamten deutschen Häuteverwertungen, zu dessen Verwirklichung schon die Prodag vorgesehen war, ist jedoch nicht den gleichen Weg dieser Gesellschaft gegangen und gleichzeitig mit dieser von der Bildfläche verschwunden, sondern auch späterhin noch Gegenstand eifriger Bemühungen gewesen.

Besonders in der zweiten Hälfte des Jahres 1924 und zu Beginn des Jahres 1925 hat der Gedanke, eine Zentralstelle zur Finanzierung der Häuteauktionen einzuschalten, wieder im Vordergrund des Interesses gestanden und ist sowohl auf seiten der Verkäufer wie der Käufer lebhaft erörtert worden. Zu seiner Ausführung hatte der Interessenverband die Gründung der „Zentrale Deutscher Häuteverwertungen A.-G. (Zendhag)" in Aussicht genommen, die zuerst in einer allgemeinen Versammlung von Häuteverwertungsvertretern am 30. Sept. 1924 in Hannover[100]) einer eingehenden Besprechung unterzogen[101]) wurde. In der am gleichen Tage stattgefundenen Sitzung der „Vereinigten Vorstandskommission", in der die Abänderungswünsche des Verbandes der Zahmhäute- und Fellgerber e. V. zu dem bestehenden Auktionsvertrage zur Beratung standen, wurde auch mit dem Vertreter des Käuferverbandes

100) Ursprünglich war hier nur eine Sitzung des geschäftsführenden Ausschusses des Interessenverbandes vorgesehen, die aber angesichts des zahlreichen Erscheinens von sonstigen Mitgliedern von Häutevertretungen erweitert wurde.

101) Fleischer-Verbandsztg., Nr. 233, v. 3. Okt. 1924.

über den Plan der Häuteverwertungen Fühlung genommen.[102]) Eine allgemeine Aussprache und Stellungnahme zu der geplanten Gründung und eine Auseinandersetzung unter den keineswegs einheitlichen Meinungen innerhalb der einzelnen Verwertungen zu ermöglichen, bildete den Hauptzweck der vierten Allgemeinen Tagung der deutschen Häuteverwertungen, die auf den 25. Jan. 1925 vom Interessenverband nach Halle einberufen wurde und eine zahlreiche Beteiligung von Vertretern aller Verwertungen aufzuweisen hatte.[103])

Ausgangspunkt des ganzen Projektes war auch jetzt wieder das Bestreben, den Häuteeinlieferer schneller als es bisher unter den den Forderungen der Käufer angepaßten Zahlungsbedingungen möglich war, in den Besitz des Erlöses für das von ihm angelieferte Gefälle gelangen zu lassen. Zu diesem Zweck sollten sämtliche Zahlungen der Auktionskäufer an die vorgesehene Zentrale geleitet werden, die ihrerseits verpflichtet sein sollte, innerhalb kürzester Pflicht — mindestens 8 Tage früher als sonst — den Häuteverwertungen die Beträge zur Verfügung zu stellen, ganz abgesehen davon, ob sie bis dahin von den Käufern eingegangen oder nicht. Die Kosten dieser Regelung des gesamten Zahlungsverkehrs und der vorschußweisen Auszahlung der Verkaufserlöse waren ursprünglich auf ½ Proz. des Umsatzes veranschlagt worden, aber bereits Ende 1924 glaubte man, diesen Satz angesichts der langsam beginnenden Entspannung des Geldmarktes und der billigeren Beschaffungsmöglichkeit von Krediten mit ¼ Proz. annehmen zu können.[104]) Außer den Vorteilen für die Häuteverwertungen, denen nicht nur die Sorge um den pünktlichen Eingang ihrer Forderungen abgenommen werden, sondern deren Geschäftsbetrieb auch eine wesentliche Vereinfachung erfahren sollte, war durch das geschaffene Institut die Möglichkeit gegeben, die Käufer bei der Finanzierung ihrer Transaktionen zu unterstützen.

Darüber hinaus lagen dem Projekte ganz zweifellos auch noch andere Absichten zugrunde, die schon bei den ersten Verhandlungen deutlich hervortraten. So wurde in der Versammlung der Häuteverwertungsvertreter in Hannover „einstimmig anerkannt, daß Maßnahmen ergriffen werden müssen, um den Zusammenschluß der Häuteverwertungen mehr zu festigen". Auf der Tagung in Halle wurde auf die besondere Bedeutung einer Zentralzahlstelle unter außerordentlichen Verhältnissen hingewiesen und zum Vergleich die Ereignisse des Jahres 1920, wo durch die Nichtabnahme der gekauften Häute und Felle nach dem plötzlichen Konjunkturumschwung den Fleischern erhebliche Verluste entstanden und die im Jahre 1923 entstandenen Schäden in Erinnerung gerufen. Es kam also darauf an, durch die Einschaltung der Zendhag einmal den inneren Zusammenhang der genossenschaftlichen Häuteverwertungsorganisation zu kräftigen und deren Stellung nach außen hin zu stärken, um selbst nicht allen Wechselfällen der Konjunktur machtlos

[102]) Geschäftsber. des Verbandes der Lohgerber- und Fellgerber e. V. für das Geschäftsjahr 1924, S. 42.

[103]) Fleischer-Verbandsztg., Nr. 21, v. 26. Jan. 1925.

[104]) Fleischer-Verbandsztg., Nr. 305, v. 30. Dez. 1924.

gegenüberzustehen und die Verkäufer vor Benachteiligung durch außerordentliche Ereignisse nach Möglichkeit zu schützen.

Diese dem Projekte innewohnende Tendenz haben nun die Käufer in den Vordergrund gezogen und sie als das Hauptmotiv bezeichnet und darauf ihre heftigsten Angriffe gerichtet, und nicht nur in der Fachpresse, sondern auch in den Tageszeitungen ist gegen die geplante Gründung Sturm gelaufen worden, wobei sich auch besonders Kreise der lederverarbeitenden Industrie, die schon immer als Gegner der Häuteverwertungen hervorgetreten waren, betätigt haben. Mit groß aufgemachten Hinweisen auf die bestehenden Absichten der Häuteverwertungen und die diesen zugrunde liegenden Gedankengänge, aus denen sich ergeben sollte, „daß es sich um die Festigung einer absoluten Monopolstellung handele, die sogar zur Emanzipation von etwaigen Wünschen der Fleischer führen könnte, während bisher die Häuteverwertungen wohl nur die Tätigkeit von Verwertungsorganisationen des Fleischergewerbes auszuüben hatten“[105]), wurde versucht, die öffentliche Meinung gegen diesen Plan mobil zu machen. Gleichzeitig brachten die Gegner diesen Plan in Zusammenhang mit den Aufgaben und der Tätigkeit der Verpro, und glaubten, vor den der Allgemeinheit aus der Zusammenarbeit dieser Institute drohenden Gefahren ihre warnende Stimme erheben zu müssen.[106]) Ja, man scheute sich sogar nicht einmal, den Führern der Häuteverwertungen bei der Verfolgung ihres Projektes die Wahrnehmung rein persönlicher Interessen vorzuwerfen.[107]) Auf diese Weise glaubte man, einen Keil zwischen die Fleischer und ihre Organisation treiben und Stimmung gegen die Grün-

105) Deutsche Allgem. Ztg., 63. Jahrg., Nr. 500/01, v. 24. Okt. 1924.

106) Zur Erläuterung seien einige charakteristische Presseäußerungen hier wörtlich wiedergegeben: Industrie- und Handels-Ztg. v. 9. Jan. 1925: „ . . .Wir erblicken in der Zusammenstellung dieser Organe ein klares Spiegelbild der machthungrigen Gegenwartsbestrebungen: die Einzwängung einer wirtschaftlichen Produktion, nämlich der Häutegewinnung, in ein Ablieferungsverhältnis, die Preissteigerung der monopolistisch beherrschten Produkte auf den Auktionen, der Handelsvertrieb der zurückgezogenen und anderen Waren zu Höchstpreisen im freien Verkehr, die Einbeziehung der Käufer in ein offenbar recht drückendes Debitorenverhältnis unter Gewinnung von Zinsen und Spesen, die nur teilweise und in verringertem Umfang an die kreditgebende Großbank abgeführt werden. Die uneingeschränkte Einflußnahme auf ein ganzes Produktionsgebiet, der durch keinerlei Rücksichten auf die wirtschaftlichen Anforderung gehemmte Auktions- und Handelsbetrieb, die Zuhilfenahme einer Finanzzentrale, — diese Zusammenballung wirtschaftsbeherrschender Mittel in den Händen des Interessenverbandes deutscher Häuteverwertungen ist ein Zug der Zeit auf dem Gebiet der Lederwirtschaft . . .“

Die Lederindustrie, Nr. 19, v. 23. Jan. 1925: „. . . Unseres Erachtens müßte die gesamte Lederindustrie und der Häutehandel Front insofern machen, als sie mit einer Bank, welche diese Zendhag-Pläne durch Kreditgabe unterstützt, in corpore die Verbindung abbricht, denn die Gründung der Zendhag ist unumstößlich der erste Schritt zum Syndikat und zum weiteren Machtausbau der Organisation der Fleischer resp. deren Direktoren und Generaldirektoren . . .“

Der Ledermarkt, v. 17. Jan. 1925: „. . . Auf jeden Fall würde die monopolistische Machtstellung der Verwertungen durch die finanzielle Unabhängigkeit von der Konjunktur und auch schon an und für sich derart gestärkt werden, daß sich die Häutekäufer mehr und mehr einem starken, geschlossenen Verkaufstrust nach amerik. Muster ausgeliefert sehen, dessen einseitigem Kartelldiktat kaum noch Widerstand entgegenzusetzen wäre . . .“

107) Die Lederindustrie, Nr. 19, v. 23. Jan. 1925: Zuschrift: „. . . Betrachtungen über den Plan der Gründung einer Zentralstelle (Zendhag) der Deutschen Häuteverwertungen.“ — Auf der Tagung der Häuteverwertungen in Halle am 25. Jan. 1925 haben die Leiter der

dung der Zendhag machen zu können. Schon aus dem zuerst angeführten Zitat geht hervor, wie man einen Gegensatz zwischen den Einlieferern und den Häuteverwertungen zu konstruieren suchte.

Der Vertreter des Verbandes der Zahmhäute- und Fellgerber e. V. hatte bereits auf der Sitzung der vereinigten Vorstandskommission am 30. Sept. 1924 in Hannover den Gedanken der Gründung einer Zentralzahlstelle von vornherein abgelehnt, da nach Meinung dieses Verbandes seine praktische Durchführung unmöglich sei. Demgegenüber machte er von neuem die Forderung der Errichtung von Zahlstellen für jede einzelne Auktion geltend.[108]) Vor allem fürchteten die Käufer, daß es den Häuteverwertungen durch die finanzielle Unterstützung durch die Zendhag in viel größerem Umfange als bisher möglich sein würde, in Zeiten rückgängiger Konjunktur oder bei Abgabe ungenügender Gebote auf den Auktionen Lose zurückzuziehen oder ganze Versteigerungen zu vertagen und damit entscheidenden Einfluß auf die Preisgestaltung zu gewinnen.[109]) Die vorgesehene Hilfe der Zendhag bei der Finanzierung der Häuteeinkäufe glaubte die Lederindustrie deshalb ablehnen zu sollen, da sie — genau wie bei früheren Gelegenheiten — sich nicht in ein Abhängigkeitsverhältnis zu den Häuteverwertungen begeben wollte, das nach ihrer Ansicht auch leicht eine Beeinflussung der Preisbildung im Sinne der letzteren haben könnte.

Ob und wie weit die gegen die beabsichtigte Gründung gerichteten Angriffe, die sich größtenteils mehr durch Anhäufung von Schlagworten als Tatsachen auszeichnen und sogar auf das persönliche Gebiet hinüberspielen, sachlich berechtigt waren, läßt sich bei dem Mangel an positiven Unterlagen äußerst schwer entscheiden. Handelt es sich doch um Dinge, die aus dem Stadium der Erwägungen nicht herausgekommen sind und bislang keine greifbaren Formen in der Wirklichkeit angenommen haben. Jedenfalls geht aus den angeführten Aeußerungen deutlich hervor, daß man von der Schaffung der Zentrale Deutscher Häuteverwertungen A.-G. in der vom Interessenverband vorgesehenen Form eine Verstärkung der wirtschaftlichen Macht der Häuteverwertungen und ihres Einflusses auf die Marktgestaltung befürchtete und daher diesem Projekte feindlich gegenüberstand. Allerdings haben die Häuteverwertungen den Vorwurf, daß sie mit der Gründung der Zendhag die Zurückziehung größerer Häutemengen auf den Auktionen beabsichtigten, energisch zurückgewiesen und betont, daß sie nur eine Abkürzung der Frist zwischen Einlieferung der Häute und Felle und Auszahlung des Erlöses zu erreichen bestrebt seien.

Aber zweifellos hätte die Stellungnahme der Auktionskäufer, die ja darauf schließen läßt, daß die Neugründung für die Fleischer von

Häuteverwertungen zu diesen Ausführungen in einer einstimmig angenommenen Erklärung Stellung genommen, in der sie „die verleumderischen Angriffe der „Lederindustrie" energisch zurückwiesen" und eine gerichtliche Verfolgung androhten. Außerdem gab die Versammlung nach der Aussprache über diesen Punkt ein Vertrauensvotum für den gesamten Vorstand ab. (Fleischerverbandszeitung, Nr. 21, vom 26. Jan. 1925).

108) Geschäftsber. des Verbandes der Zahmhäute- und Fellgerber e. V. für das Geschäftsjahr 1924, S. 42.

109) Der Ledermarkt, vom 17. Jan. 1925.

Vorteil sein würde, die Väter dieses Gedankens nur veranlaßt, um so schneller und energischer an die Verwirklichung ihrer Idee heranzugehen, wenn nicht auch aus den Reihen der Häuteverwertungen Einwendungen gegen das Vorhaben des Interessenverbandes erhoben worden wären. Schon auf der Versammlung am 30. Sept. 1924 traten die gegensätzlichen Ansichten über diesen Punkt deutlich hervor. Während sich der westdeutsche Verband vollkommen ablehnend verhielt, traten der mittel- und süddeutsche Verband für Bildung eigener Zentralzahlstellen ein, so daß nur Norddeutschland und Berlin den weitergehenden Plan verteidigten.[110]) Die Beratung endete daher resultatlos. Die einzelnen Verbände sollten nochmals im Kreise ihrer Mitglieder zu dieser Frage Stellung nehmen.[111]) Inzwischen sprachen sich mehrere Fleischer in Zuschriften an die Fleischerfachpresse klar und deutlich gegen die Gründung der Zendhag aus, von der sie angesichts der hohen Kosten eines solch „großen Apparates" nur eine Verteuerung des bisherigen Systems befürchteten, ohne „nennenswerte Vorteile" daraus ersehen zu können. Einstimmig traten sie dagegen für die Ansammlung von „Häutefonds" ein, die es den einzelnen Häuteverwertungen ermöglichen sollten, den finanziellen Anforderungen der Einlieferer nachzukommen. Auch auf der Tagung in Halle trat die Opposition in derselben Weise hervor. Das Ergebnis dieser Aussprache war die, allerdings nicht einstimmige, Annahme der folgenden Resolution: „Die große Mehrheit des geschäftsführenden Ausschusses hat beschlossen, den Aufbau der Zentralzahlstelle (Zentrale Deutscher Häuteverwertungen A.-G. Zendhag) weiter zu bearbeiten. Die einzelnen Verbände sollen eigene Zentralzahlstellen, wie sie bereits in Berlin, Hamburg und Cassel bestehen, errichten, um nachher den Zusammenschluß leichter herstellen zu können. Eine Kommission soll durch den geschäftsführenden Ausschuß gebildet werden, in den jeder Verband zwei Mitglieder und zwei Stellvertreter entsendet." Damit ist dann diese viel erörterte Frage zunächst aus der öffentlichen Diskussion zurückgezogen.

Das neueste Projekt einer Zentralzahlstelle im Zusammenhang mit der geplanten völligen Neuorganisation des Häuteverkaufswesens.

Aber im Mai 1926 steigt im Zusammenhang mit den Bestrebungen um eine völlige Neuorganisation des ganzen Häuteverkaufswesens von seiten der Häuteverwertungen auch wieder der Gedanke der Errichtung einer Zentralzahlstelle aus der Versenkung auf. Nachdem sich der Vorstand des Interessenverbandes in einer Sitzung vom 12. Mai 1926 damit befaßt hatte, bildete dieses Projekt auf der Dresdner Tagung des geschäftsführenden Ausschusses des Interessenverbandes deutscher Häuteverwertungen e. V. den Gegenstand eingehender Beratungen.

Die Veranlassung zu dieser erneuten Beschäftigung mit dem bereits früher behandelten Problem gab die außerordentlich weitgehende Kaufunlust der deutschen Gerber auf den Auktionen,[112]) die die

110) Der Ledermarkt, Nr. 238, vom 4. Okt. 1924.

111) Fleischerverbandszeitung, Nr. 233, vom 3. Okt. 1924.

112) Welche Auswirkungen diese Kaufunlust gehabt hat, geht daraus hervor, daß — wie in dem Exposé der Geschäftsstelle des Interessenverbandes mitgeteilt wird — „bei

Leiter der Häuteverwertungen auf die finanzielle Notlage der Lederindustrie zurückführen zu können glaubten, der bei den Käufen im Auslande durch Gewährung eines Kredits von 3 bis 4 Monaten Rechnung getragen würde.[113]) Bei ihren Einkäufen auf den deutschen Auktionen, deren Zahlungsbedingungen die Gerber zu erfüllen nicht in der Lage seien, seien sie dadurch zu einem großen Teil auf die Vermittlung der Großkommissionäre angewiesen, die ihren Bedarf finanzierten. Diese letzteren seien nun, durch die Verhältnisse begünstigt, zu den uneingeschränkten Herren der Versteigerungen geworden.

Um die daraus entspringenden, für den Verkäufer nachteiligen Folgen zu beseitigen, wurde die Einschaltung eines Kreditinstituts vorgeschlagen, das die Aufgabe haben sollte — übrigens ebenso wie bei den früheren Plänen —, einmal der Lederindustrie die von ihr benötigten Kredite für ihre Rohwareneinkäufe einzuräumen und andererseits eine schnellere Auszahlung der Auktionserlöse an die Einlieferer zu ermöglichen. Hoffte man doch, auf diesem Wege eine Belebung des Geschäfts in deutschen Häuten und Fellen und eine Angleichung der inländischen an die höheren Auslandspreise herbeiführen zu können, da, wie man schließt, die deutsche Lederindustrie bei Gewährung günstiger Kreditmöglichkeiten wieder mehr Interesse für den deutschen Auktionsmarkt zeigen würde, als es in der letzten Zeit der Fall war.

Aber schon in Dresden zeigte es sich wieder, daß innerhalb der Häuteverwertungen keine einheitliche Ansicht über die Notwendigkeit und Zweckmäßigkeit der geplanten Einrichtung besteht. Der Widerstand geht auch hier wieder von dem süddeutschen Verbande aus, der sich nach wie vor einer Zentralzahlstelle gegenüber ablehnend verhält. Einer seiner Vertreter hat zum Ausdruck gebracht, daß „er sich nicht dafür erwärmen könne, wenn mit der Zentralzahlstelle nur eine frühere Auszahlung des Auktionserlöses erreicht werden solle, da auch durch entsprechende Maßnahmen bei besonderer Vergütung in Süddeutschland eine frühere Auszahlung erfolgen könne". Gleichzeitig hat er Bedenken geäußert über die beabsichtigte Gewährung von Krediten an die Lederindustrie, wie auch über die Frage der hierfür notwendigen Sicherheiten, ein Problem, in dem man schon bei früheren Erörterungen eine Hauptschwierigkeit gesehen hatte.

Die näheren Angaben über das in Frage stehende Projekt enthält die auf Veranlassung des geschäftsführenden Ausschusses von der Geschäftsstelle des Interessenverbandes herausgebrachte Denkschrift.[114]) Zur Frage der Sicherheit wird hier darauf verwiesen, daß die Zentrale, bei der der gesamte Geldverkehr zusammenfließt, durch ihre Tätigkeit einen

---

manchen Auktionen oftmals für 50 bis 60 Proz. des zum Verkauf gestellten Gefälles überhaupt keine Gebote abgegeben wurden" und daß, wie der Geschäftsführer des Interessenverbandes auf der Dresdner Tagung darlegte, „die Häutepreise in Deutschland 30 Proz. unter denen der Vorkriegszeit und 20 Proz. unter Weltmarktparität liegen" (Fleischer-Verbandszeitung, Nr. 117, vom 21. Mai 1926).

113) Aus den Ausführungen des Vorsitzenden des Interessenverbandes auf der Dresdner Tagung am 20. Mai 1926 (Fleischer-Verbandszeitung, Nr. 117, vom 21. Mai 1926).

114) „Reform der deutschen Häutewirtschaft. Vorschläge des Interessenverbandes Deutscher Häuteverwertungen e. V." (Fleischer-Verbandszeitung, Nr. 123, vom 29. Mai 1926).

genauen Einblick in die Verhältnisse der Käufer gewinnt und eine Kontrolle über die Abwicklung ihrer Verbindlichkeiten auszuüben vermag. Des weiteren könnte hiernach durch Eingehung von Werkverträgen das Eigentumsrecht an der Ware dem Verkäufer vorbehalten bleiben, denn bei dem beabsichtigten Verfahren müßten die Häute und Felle gegen Akzept ausgeliefert werden. Ob dieser Plan praktisch auch wirklich durchführbar ist, geht aus den Ausführungen noch nicht überzeugend hervor. Als ein weiterer Vorteil, der mit der Errichtung der Zentralzahlstelle verbunden ist, wird in Aussicht gestellt, daß die Erlöse für Häute und Felle bereits 5 Tage nach erfolgtem Verkauf zur Verfügung stehen. Zuvor war schon hervorgehoben worden, daß es auch möglich sein würde, nicht verkaufte Ware zu bevorschussen und einen Verkauf um jeden Preis aus Geldmangel zu verhindern. „Die Generalunkosten einschließlich der Finanzierung, sowie des zentralen Verkaufs, die Verzinsung für das Kapital und aller sonstigen Aufwendungen" wurden auf höchstens ½ Prozent des Umsatzes veranschlagt, wobei noch zugesichert wird, daß etwaige Ueberschüsse hiervon nach Maßgabe ihrer Umsätze den Häuteverwertungsverbänden bezw. Verwertungen zurückvergütet werden sollen.

Als juristische Form der Zentral-Zahl- und -Verkaufsstelle wird die der Aktiengesellschaft vorgeschlagen und deren erforderliches Grundkapital auf 500—600 000 Mk. geschätzt. „Als Aktionäre sind nur Häuteverwertungsverbände, Verwertungen, Fleischer und sonstige Personen, die dem Fleischergewerbe nahestehen, vorgesehen." Und durch Ausstellung der Aktien auf Namen soll dafür Sorge getragen werden, „daß das Unternehmen in den Händen des Fleischergewerbes verbleibt.[115])

Wie außerdem noch mitgeteilt wurde, sind die notwendigen Kredite bereits sichergestellt und ist ferner noch geplant, „auch die Viehmarktsbanken einzuschalten und zur tätigen Mitarbeit heranzuziehen". In welcher Form dieses letztere geschehen soll, ist nicht ersichtlich. Ob das gesamte Projekt überhaupt zur Ausführung gelangen wird, wird im wesentlichen von dem weiteren Verhalten des noch widerstrebenden süddeutschen Verbandes und nicht zuletzt von der Einstellung der Lederindustrie abhängen, die früher alles andere als günstig war.

Kapitel 2. Der Häutehandel.

Allgemeines.

Neben den Häuteverwertungen nimmt der Häutehandel auch heute noch eine keineswegs nebensächliche Stellung am Häutemarkt ein. Wenn er auch durch das Aufkommen und die günstige Entwicklung der genossenschaftlichen Verwertungsorganisation erhebliche Einschränkungen und Veränderungen in seiner Betätigungsmöglichkeit erfahren hat, so haben doch verschiedene Umstände bewirkt, daß er sich zum Teil nicht nur

115) Wie aus den gemachten Ausführungen zu schließen ist, wird die zu gründende A.-G. jedoch kein Unternehmen betreiben, sondern es wird sich nur um einen Geschäftsbetrieb genossenschaftlicher Art handeln.

zu behaupten vermochte, sondern seine Lage noch verstärken konnte.[1]) Allerdings ist gleich festzustellen, daß in der Zeit nach Aufhebung der Zwangswirtschaft grundsätzliche Verschiebungen im Handel nicht zu verzeichnen sind. Im wesentlichen handelt es sich nur um die Weiterentwicklung der Dinge, wie sie sich vor dem Kriege gestaltet haben. Es ist aber notwendig, auf die einzelnen Typen des Handels und deren Funktionen in diesem Zusammenhange noch einmal einzugehen, wenn sie auch bereits in anderen Darstellungen Gegenstand eingehender Betrachtungen gewesen sind. Und zwar ist es nicht nur erforderlich, um einen möglichst abgerundeten Ueberblick über die einzelnen am Häutemarkt zusammenwirkenden Faktoren zu erhalten, sondern vor allem auch für das Verständnis verschiedener Vorgänge, auf die weiter unten zurückzukommen sein wird.

Der Aufkaufhandel.

Die Hauptdomäne des Aufkaufhandels sind die weniger dicht besiedelten Gebiete des Reiches, wie das flache Land überhaupt, wo er außer dem Gefälle einzelner Fleischer, vor allem auch die aus den Hausschlachtungen stammenden Häute und Felle aufnimmt. Ueberall da, wo sich der Bildung von Verwertungsvereinigungen Hindernisse in den Weg stellen und bestehende Genossenschaften das Material noch nicht an sich gezogen haben, tritt der kleine Sammler in Tätigkeit. Trotz der fortschreitenden Ausdehnung der Häuteverwertungen gibt es immer noch Fleischer, die diesen Organisationen fernstehen. „Der Vertreter des Fleischergewerbes hat den Grund für den nicht restlosen freiwilligen Anschluß der Fleischer an die Verwertungsgenossenschaften allerdings mehr darin gesehen, daß der Händler es dem Fleischer bequemer macht, als die Häuteverwertung und ihm auch rascher zu barem Gelde verhilft."[2]) So findet der Händler auch — allerdings in bescheidenem Umfange — noch auf den Schlachthöfen der Städte Gelegenheit, hier und da Häute und Felle aufzukaufen. Die Aufgabe dieser kleinen Sammler, die — wie der Bericht des Arbeitsausschusses für die Lederenquete (S. 6) ausdrücklich feststellt — „eine volkswirtschaftlich nützliche Funktion erfüllen", besteht also darin, die vereinzelt anfallenden Häute und Felle zu sammeln, zu konservieren und zu sortieren, um sie dann an Gerber oder wohl meist an Großhändler weiter zu verkaufen. Selbst Diegel, der einem direkten Verkehr zwischen Häuteproduzenten und -konsumenten und einem Ausschluß aller „entbehrlichen Zwischenglieder" — „als solche sind nun zweifellos ein großer Teil der mittleren und großen Häutehändler zu betrachten, die ihre Ware erst durch zweite oder dritte Hand kaufen" — das Wort redet, erkennt „die Existenzberechtigung des kleinen Sammlers für sehr dünn besiedelte Ge-

---

[1]) Ueber die Stellung des Häutehandels vor der Entstehung der Verw.-Genossensch. siehe Adler, S. 23 ff. Ueber die Wirkung der Umgestaltung des deutschen Häutemarktes durch die Häuteverwertungen und die von diesen veranstalteten Auktionen siehe Adler, S. 52 ff.

[2]) Bericht des Arbeitsausschusses für die Lederenquete, S. 5/6.

biete, wo eine genossenschaftliche Organisation wegen zu großer Entfernungen nur sehr schwer durchzuführen wäre", an.[3])

Genaue Angaben über die Zahl dieser Kleinhändler zu machen, ist außerordentlich schwierig. Zunächst liegt eine Zahl aus der Zeit der Zwangsbewirtschaftung vor, und zwar sind die nach dem Stande vom 15. August 1926 als direkte Anlieferer der Deutschen Rohhaut A.-G. zugelassenen 37 Großhändler „von ungefähr 1500 Kleinhändlern und Sammlern" beliefert worden.[4]) Eine zweite Feststellung ist in den Verhandlungen der Lederenquete gemacht worden, in denen die Anzahl dieser kleinen Sammler auf „mindestens 1500 bis 2000 selbständige Elemente" geschätzt worden ist. Immerhin dürfte diese Zahl angesichts der Tendenz der Häuteverwertungen, möglichst das gesamte Gefälle zu erfassen, eher einen Rückgang als einen Fortschritt erfahren.

Einen vorübergehenden Zuwachs hatte der Kreis der Kleinhändler während der Inflation zu verzeichnen.[5]) Die besonderen Umstände jener Zeit mit ihrem der Bewegung der Devisen angepaßten Steigen der Warenpreise haben auch auf dem Häutemarkte bei Außenstehenden den Anreiz zu spekulativer Betätigung abgegeben. „„Landfremde Elemente aus Polen, Galizien usw." haben sich unter den Häutehandel gemischt und den Kampf um die Häute und Felle noch verschärft und damit auch noch zum weiteren Anschwellen der Preise beigetragen. Das Gebahren dieser Leute, die ohne jegliche Warenkenntnis, nur begünstigt durch die außerordentlichen Verhältnisse, ihre Geschäfte mit Erfolg betreiben konnten, konnte nicht unbemerkt bleiben und hat dem Ruf der eingesessenen reellen Händler erheblich geschadet. Die Wiederkehr normaler Zustände mit der Stabilisierung unserer Währung hat diesem Treiben ein Ende bereitet und damit den Angriffen gegen den „unreellen wilden Handel" den Boden entzogen.

Der Mittel- und Großhandel.

Bei den Mittel- und Großhändlern treten vor allem zwei Arten von Geschäften deutlich hervor, die von ihnen nebeneinander betrieben werden. Es ist dies einmal der Eigenhandel, der vor der Umgestaltung des Marktes die einzige Betätigungsform war und in kleinerem Umfange auch heute noch ausgeübt wird. Wie bereits oben festgestellt, wird nicht das gesamte Gefälle von den Verwertungsvereinigungen erfaßt, sondern gelangt durch den anderen Kanal, nämlich den Häutehandel, zur Weiterverarbeitung in die Gerbereien. Außerdem nimmt der Handel Material von denjenigen Genossenschaften auf, die den Verbänden nicht angeschlossen sind und das von ihren Mitgliedern angesammelte Gefälle nicht im Wege der Auktion absetzen,[6]) oder auch von

3) Diegel, S. 88/89.

4) Diegel, S. 39.

5) Bericht des Arbeitsausschusses für die Lederenquete, S. 6.

6) Nach den bereits an anderer Stelle angeführten Angaben nach dem Stande vom 15. Aug. 1916 lieferten an die als direkte Anlieferer der Deutschen Rohhaut A.-G. zugelassenen 37 Großhändler außer den Kleinhändlern und Sammlern noch „252 meist kleine Häuteverwertungsvereinigungen und Innungen, die keinem Verband angehörten" (Diegel, S. 39).

solchen, die ausnahmsweise bestimmte Partien aus besonderen Gründen freihändig verkaufen. Hierbei kann es sich um Waren handeln, die auf den Auktionen von der Auktionsleitung zurückgezogen worden sind, oder für die von den Einlieferern sofortige Bezahlung verlangt wird und deshalb nicht zur Versteigerung gebracht werden kann.

Aber auch auf den von den Häuteverwertungen veranstalteten Auktionen tritt der Handel durch umfangreiche Käufe für eigene Rechnung hervor und keineswegs handelt es sich dabei nur um Spekulationsgeschäfte. Das zweite, weit bedeutendere Betätigungsfeld für den Handel ist der kommissionsweise Einkauf von Häuten und Fellen für die Lederindustrie auf den Auktionen der Häuteverwertungen. Seine Hauptaufgabe liegt hier darin, die Rohmaterialeinkäufe der Gerber zu finanzieren. Denn bei dem durch die lange Dauer des Gerbprozesses bedingten langsamen Kapitalumschlag benötigt die Lederindustrie die Unterstützung einer Zwischeninstanz, die es ihr ermöglicht, innerhalb der verhältnismäßig kurzen Frist ihren Verpflichtungen aus ihren Auktionskäufen nachzukommen. Welchen Umfang diese vom Handel gewährte finanzielle Hilfe angenommen hat, können wir den Feststellungen der Lederenquete entnehmen. Nach dem Bericht des Arbeitsausschusses „hat ein Vertreter des Häutegroßhandels vor der Kommission ausgeführt, daß der Häutehandel von der ausländischen Häuteeinfuhr und von den freien Inlandsfellen 60 bis 70 Prozent und von den Auktionsfellen 50 bis 60 Prozent finanziert."[7]) Aber auch noch aus anderen Gründen zieht es der Gerber vor, seinen Bedarf durch den Kommissionär zu decken, als selbst als Bieter auf den Auktionen hervorzutreten. Ist es doch in diesem Falle anderen unmöglich gemacht, die Absichten des einzelnen Fabrikanten zu verfolgen und die von ihm getätigten Käufe zu übersehen, was bei der herrschenden Auktionstechnik sonst sehr leicht ist. Andererseits hat es sich gezeigt, daß die Händler besser mit den Eigentümlichkeiten der Versteigerungen vertraut sind und sich diesen anzupassen verstehen, um die beabsichtigten Käufe durchzuführen, ohne den Preis unnötig in die Höhe zu treiben, und gerade diese Tatsache, daß diese Marktform eine erhebliche Routine von den Beteiligten erfordert, hat dazu beigetragen, die Bedeutung des Kommissionärs zu vergrößern.

Die außerordentlich hohen finanziellen Ansprüche, die angesichts der Größe der Einkäufe und des Wertes des Materials von der Lederindustrie an die Kommissionäre gestellt werden, haben unter diesen beachtliche Unterschiede hervorgerufen und nur wenige von ihnen vermögen den an sie gestellten hohen Anforderungen zu genügen. Aber diejenigen, die vermöge ihrer Kapitalkraft durch die Entwicklung begünstigt an die Spitze gelangt sind, haben es denn auch verstanden, die ihnen zugewiesene dominierende Stellung am Häutemarkte nicht nur zu behaupten, sondern noch zu befestigen und zu erweitern. Sehr deutlich hat Adler diese Entwicklung gekennzeichnet, indem er sagt: „Während also der kleine Handel verschwunden ist, der mittlere Handel

[7]) Bericht des Arbeitsausschusses für die Lederenquete, S. 9.

verkümmert, zeigt sich, je größer der Händler ist, eine um so deutlichere Tendenz zur weiteren Ausdehnung seines Geschäftsumfanges.[8]) Und gerade in der Zeit nach dem Kriege haben sich die Dinge in dieser Richtung weiter entwickelt und den großen Kommissionär noch mehr in den Vordergrund gerückt, eine Tatsache, die bei der allgemeinen Aufmerksamkeit, die die Verhältnisse am Häutemarkt in den vergangenen Jahren erregt haben, wiederholt beachtet worden ist und zur Erörterung Veranlassung gegeben hat. Ohne in diesem Zusammenhange hierauf näher einzugehen, sei nur jetzt schon dieser Punkt hervorgehoben. Die Rolle, die der Großhändler heute im Auktionsgeschäft spielt, die Angriffe, die wegen seines Geschäftsgebarens gegen ihn gerichtet worden sind, und deren Abwehr werden an anderer Stelle genauer darzustellen sein.

Die Verbände des Häutehandels. „Reichsverband deutscher Häute- und Fellhändler" und „Häute- und Fell-Großhändlervereinigung".

Die Interessenvertretung des Häutehandels weist in der Nachkriegszeit nicht unerhebliche Veränderungen auf, die sehr deutlich die Bewegung in seinen Reihen widerspiegeln. Ganz offensichtlich tritt hier zunächst ein Zug zu schärferer Zusammenfassung hervor, der jedoch sehr bald eine Differenzierung, wenn auch innerhalb der Gesamtorganisation, gefolgt ist.

An die Stelle des im Jahre 1903 gegründeten Zentralverbandes deutscher Häutehändler[9]) trat während des Krieges der Reichsverband deutscher Häute- und Fellhändler, der am 1. Sept. 1915 in Leipzig errichtet wurde. Der geringe Einfluß, den der Zentralverband auf die Kriegsorganisation zu erlangen verstanden hatte und die Außerachtlassung der Interessen der Häutehändler bei den während jener Zeit getroffenen Maßnahmen hatte die Veranlassung zur Schaffung des neuen Verbandes gegeben, von dem man eine erfolgreichere Wahrnehmung der Belange des Handels erhoffte.

Aber auch dieser war mit dem gleichen Mangel behaftet, der schon die Wirksamkeit seines Vorgängers, des Zentralverbandes deutscher Häutehändler, außerordentlich beeinflußt hatte. In beiden war der gesamte Handel, sowohl Groß- wie Kleinhandel, zusammengefaßt, deren Interessen die Organisationen also in gleicher Weise zu vertreten hatten. Ebenso wie der Zentralverband „wegen der großen Divergenz der Interessen im Häutehandel niemals zu irgend welcher Bedeutung gelangte",[10]) war auch beim Reichsverband „ein weitergehender Einfluß auf die Gestaltung der Dinge in Nachkriegszeiten oder ein Eingehen auf Einzelheiten ausgeschlossen",[11]) „die Wirksamkeit des Verbandes konnte sich tatsächlich nur auf eine Vertretung in allgemeinen Fragen erstrecken".

Durch die Zulassung einer beschränkten Anzahl von Großhändlern[12])

8) Adler, S. 58.

9) Adler, S. 85, Anm.

10) Adler, S. 85, Anm.

11) Diegel, S. 43.

12) Diese Zahl schwankte während der Zwangsbewirtschaftung zwischen 35 und 45, Diegel, S. 39.

als direkte Anlieferer der Deutschen Rohhaut A.-G. wurde ganz deutlich eine kleine Gruppe aus der Masse der Händler herausgehoben und ihnen auch im Rahmen der gesamten Kriegsorganisation eine besondere Stellung eingeräumt. Sie fand schließlich auch nach außen hin — allerdings verhältnismäßig spät erst — ihren Ausdruck durch Gründung der Häute- und Fell-Großhändlervereinigung am 4. Jan. 1918, die am 11. Febr. die Form des eingetragenen Vereins annahm. Bei dem gänzlich anders gelagerten Interesse dieser Gruppe gegenüber den sonstigen Händlern konnten die Großhändler im Reichsverband nicht die ihrer Bedeutung entsprechende Vertretung finden, zumal sie rein zahlenmäßig eine ganz schwache Minderheit darstellten.[18])

Rivalität zwischen den beiden Organisationen.

Nach dem Wiederaufleben des freien Verkehrs blieben diese beiden Verbände zunächst in der gleichen Form nebeneinander bestehen. Nicht bewahrheitet hat sich, das sei gleich hier festgestellt, die von Diegel im Anschluß an die Betrachtung der Häute- und Fell-Großhändlervereinigung ausgesprochene Befürchtung, daß dieser Verband nach Aufhebung der Zwangswirtschaft durch ein gemeinsames Vorgehen seiner Mitglieder über die zuerst gesteckten Ziele hinaus, „eine Gefahr für die Häuteverwertungen" bedeuten könnte.[19])

Sehr bald machte sich jedoch zwischen diesen beiden Organisationen eine heftige Rivalität bemerkbar, indem jede von ihnen das Recht für sich in Anspruch nahm, als die maßgebliche Interessenvertretung des gesamten Häutehandels zu gelten. Hatten doch die unruhige Zeit nach Beseitigung der Kriegswirtschaft bis zur Wiedereinspielung eines geordneten freien Verkehrs und die außerordentlichen Verhältnisse während der Inflation auch im Häutehandel die Verbände in den Vordergrund gerückt, deren Aufgabe, die Belange dieser Gruppe wahrzunehmen, größere Bedeutung denn je hatte.

Auf Grund seiner hohen Mitgliederzahl, die inzwischen auf ungefähr 1000 angewachsen war, glaubte der Reichsverband als die maßgebliche Instanz gelten zu dürfen, zumal die Häute- und Fell-Großhändlervereinigung e. V. immer noch nur einen engbegrenzten Mitgliederkreis umfaßte.[20]) Und die Tatsache, daß fast alle Großhändler

[18]) Sowie im Oktober 1915 hatte der Reichsverband deutscher Häute- und Fellhändler 400 Mitglieder (Diegel. S. 43). — Als Zweck des Vereins wird in der Satzung angegeben: „die Vertretung und Wahrnehmung der gemeinsamen Interessen des Rohhaut-Großhandels gegenüber der Deutschen Rohhaut A. G., den Rohstofferzeugern, Händlern, Sammlern, Verwertungsverbänden und Gerbereien, also gegenüber allen anderen Interessenten. Zu diesem Zwecke sollen diese Ziele werden durch Stellungnahme zu Fragen der Gesetzgebung, Verwaltung und Rechtsprechung, durch Besprechung von einschlägigen Interessenfragen, durch Anpassung an die Kriegs- und Uebergangswirtschaft und durch Beseitigung von Mißständen" (Diegel. S. 43).

[19]) „Obwohl ein wirtschaftlicher Geschäftsbetrieb nach der Satzung ausgeschlossen war, lag es durchaus im Bereiche der Möglichkeit, daß sich nach Eintritt in die Friedenswirtschaft hier ein Weg finden ließ, um auch weiterhin zusammen zu handeln. Es war jedenfalls durch diese Gründung eine schwere Gefahr für die Häuteverwertungen wie für die Lederindustrie entstanden" (Diegel. S. 43).

[20]) Unter dem 29. Okt. 1920 äußerte sich der Vorstand der Bezirksgruppe Rheinland-Westfalen mit dem Sitz in Köln zu diesen Dingen mit einer Erklärung in der Fachpresse

auch gleichzeitig dem Reichsverbande als Mitglieder angehörten, konnte keineswegs eine Klärung der Beziehungen zwischen den streitenden Parteien herbeiführen. Im Gegenteil, um so mehr bezeichnete der Reichsverband seine Ansprüche als begründet.

Die Häute- und Fell-Großhändlervereinigung e. V. ihrerseits war, nachdem die Deutsche Rohhaut A.-G., durch deren Existenz ihre besondere Stellung und Aufgabe bedingt waren, aufgelöst worden war, bemüht, sich den veränderten Verhältnissen anzupassen und beabsichtigte, durch eine Satzungsänderung ihre Aufgaben zu erweitern und neue Mitglieder heranzuziehen. Vorstand und Beirat dieses Verbandes kamen in einer Sitzung vom 13. Oktober 1920 in Berlin überein, in einer baldigst einzuberufenden Mitgliederversammlung die diesbezüglichen Beschlüsse fassen zu lassen.[16]) Dieses Vorhaben sollte jedoch keine praktische Bedeutung mehr erlangen.

Der Reichsverband hatte schon 14 Tage vorher versucht, eine Beseitigung der Großhändlervereinigung zu erreichen. Nachdem bereits auf der Bezirksgruppen-Tagung der Gruppe Rheinland und Westfalen des Reichsverbandes am 22. Juli 1920 in Düsseldorf aus der Versammlung heraus der Wunsch geäußert worden war, die dem Reichsverband angehörenden Großhändler zu ersuchen, die Auflösung der Häute- und Fell-Großhändlervereinigung e. V. zu beantragen,[17]) schloß sich die Bezirksgruppe I im September diesem Vorgehen an.[18])

Ihre Vereinigung zum Reichsverband des vereinigten deutschen Häute- und Fellhandels „Hufa" e. V.

Erst nach längeren Verhandlungen gelang es, eine Einigung zwischen den streitenden Parteien herbeizuführen, die im Mai 1921 durch Begründung der Arbeitsgemeinschaft des deutschen Häute- und Fellhandels „Hufa" dokumentiert wurde.

Dieser erste lose Zusammenschluß wurde im darauf folgenden Jahre durch die völlige Verschmelzung der beiden Verbände ersetzt. In einer gemeinschaftlichen Generalversammlung des Reichsverbandes deutscher Häute- und Fellhändler e. V. und der Häute- und Fell-Großhändler-

folgendermaßen: „Angesichts der in letzter Zeit in der Fachpresse erfolgten Veröffentlichungen gegen unseren Verband sieht sich der unterzeichnete Gruppenvorstand veranlaßt, folgende Richtigstellung zu veröffentlichen: 1. der Reichsverband umfaßt ca. 1000 eingeschriebene Mitglieder und vertritt die Interessen des gesamten deutschen Häute- und Fellhandels, während die Großhändlervereinigung etwa 40 Firmen umfaßt, wovon nur 3 nicht gleichzeitig auch Mitglieder des Reichsverbandes sind . . ." (Der Ledermarkt, Nr. 89, vom 3. Nov. 1920).

16) Der Ledermarkt, Nr. 86, vom 23. Okt. 1920.

17) Der Ledermarkt, Nr. 60, vom 24. Juli 1920.

18) Auf der am 30. Sept. 1920 in Hamburg stattgefundenen Sitzung der Bezirksgr. I des Reichsverbandes wurde u. a. folgende Resolution gefaßt: „Die Bezirksgruppe I des Reichsverbandes deutscher Häute- und Fellhändler e. V. beschließt, diejenigen Mitglieder, welche als früher zugelassene Großhändler noch jetzt Mitglieder der Großhändlervereinigung sind, zu ersuchen, sich dem Vorgehen der früheren zugelassenen Großhändler der Bezirksgruppe Rheinland-Westfalen anzuschließen und sich ebenfalls unterschriftlich zu verpflichten, eine außerordentliche Mitgliederversammlung zwecks Aufhebung dieser Vereinigung zu beantragen, da der Bezirksgruppe die Ueberflüssigkeit und Schädlichkeit dieses Gebildes längst bekannt ist . . ." (Die Lederindustrie, Nr. 239, vom 6. Okt. 1920).

vereinigung e. V. am 9. Oktober 1922 in Berlin wurde das neue Gebilde, der Reichsverband des vereinigten deutschen Häute- und Fellhandels „Husa" e. V., aus der Taufe gehoben.[19])

Mußte diese Vereinigung seiner Verbände zunächst auch die Stoßkraft des Häutehandels erheblich vergrößern, so sollte doch die Unterschiedlichkeit in den Interessen der hier zusammengefaßten Gruppen die restlose Einheit sehr bald wieder durchbrechen und zu einer Umgestaltung führen. Es darf nicht vergessen werden, daß die Großhändler als Kommissionäre der Lederindustrie in den Häuteauktionen der Verwertungen ihre Hauptgeschäftsbasis hatten und daher diesen Institutionen durchaus freundlich gegenüberstanden, während doch die übrigen Händler durch den genossenschaftlichen Zusammenschluß der Fleischer und die von diesen eingeführte Verkaufsform in ihrer Betätigungsmöglichkeit außerordentlich beschränkt worden waren, und durch dessen weitere Ausdehnung immer mehr in ihrer Existenz bedroht wurden und demgemäß in ihm ihren ärgsten Feind sahen. Daß das Nebeneinanderlaufen so verschiedenartiger Einstellungen zu dem Hauptorgan des Häutemarktes, das die genossenschaftlichen Häuteauktionen, wie wir an anderer Stelle noch sehen werden, doch zweifellos darstellten, in ein und demselben Verbande auf die Dauer nicht ohne Folgen bleiben konnte, ist verständlich.

Die Gegensätze innerhalb dieses Verbandes und die Bildung einer „Gruppe der Auktionsinteressenten".

Als nun unter den außerordentlichen Verhältnissen der Inflation die Stellung der Häuteverwertungen erheblich geschwächt worden war und die Häuteauktionen vor dem Zusammenbruch standen, glaubte der größte Teil des Handels, die Gelegenheit wahrnehmen zu sollen, um seinem Widersacher den Todesstoß zu versetzen. Demgegenüber setzten sich die Großhändler jedoch für die Erhaltung und Wiederaufnahme der gegen Ende des Jahres 1923 vorübergehend ausgesetzten Versteigerungen ein. Diese Gegensätze, die in den Vorgängen auf der Berliner Novemberauktion zum Ausdruck kamen,[20]) führten dazu, daß die Mehrzahl der Vorstandsmitglieder des Reichsverbandes ihre Aemter niederlegte, wodurch die Spaltung in die früher bestehenden Gruppen klar hervortrat.[21])

Um die drohende Auflösung des Verbandes zu verhindern und die bestehenden Meinungsverschiedenheiten auszugleichen, wurde eine außerordentliche Mitgliederversammlung auf den 6. Januar 1924 nach Leipzig einberufen, waren doch schon Bestrebungen bemerkbar, die darauf abzielten, wieder einen Sonderverband der am Versteigerungswesen hauptsächlich interessierten Großhändler zu gründen.[22]) Aber schon in den Verhandlungen der der Mitgliederversammlung vorausgegangenen Vorstandssitzung war der Fortbestand des Reichsverbandes

---

[19]) Häute und Leder, Nr. 227, vom 13. Okt. 1922.

[20]) Die Versteigerung war von Händlern gesprengt worden.

[21]) Kölnische Zeitung, vom 3. Jan. 1924.

[22]) Kölnische Zeitung, vom 3. Jan. 1924. Die Lederindustrie, Nr. 6, vom 6. Jan. 1924.

gesichert.[23]) Es erwies sich jedoch als notwendig, innerhalb des Reichsverbandes eine besondere Gruppe der Auktionskäufer zu bilden, um diesen als einheitliche Organisation zu erhalten. Die Mitgliederversammlung schloß sich denn auch dem Vorschlage des Vorstandes mit einstimmiger Annahme folgenden Antrages an: „Die im Reichsverband befindlichen Mitglieder, welche Interessenten am Auktionswesen sind, vereinigen sich zu einer besonderen Gruppe, welche für den Reichsverband die Verbindung mit den Lederfabrikanten und den Auktionen aufrecht erhält. Die durch den Beschluß notwendigen Satzungsänderungen werden der Redaktionskommission übertragen."[24]) Die bald darauf stattfindende erste Mitgliederversammlung änderte den Namen in „Gruppe der Auktionsinteressenten" um,[25]) womit wohl zum Ausdruck gebracht werden sollte, wie der Syndikus des Verbandes auf einer Sitzung der Bezirksgruppe II am 20. Februar in Berlin darlegte, „daß nicht nur die großen Auktionsinteressenten der Gruppe angehören, sondern auch Firmen, welche nur ein mittelbares Interesse an den Auktionen haben."[26])

Gleichzeitig war auch eine andere Neuerung eingeführt worden. „Zur Wahrnehmung der Interessen des Mittel- und Kleinhandels" war eine besondere Kommission gewählt worden. Dieser sollte es obliegen, ebenfalls im Einvernehmen mit der Leitung des Reichsverbandes die besonderen Fragen des Fellhandels zu erörtern.[27]) Auf der außerordentlichen Tagung des Reichsverbandes am 4. Januar 1925 in Leipzig wurde beschlossen, „die Vorstände der beiden großen Untergruppen an das Präsidium anzuschließen.[28])

Ob auf diese Weise alle Schwierigkeiten, die nun einmal mit der Zusammenfassung so auseinanderstrebender Interessen verbunden sind, behoben wurden, ist bei den geringen Verlautbarungen über die inneren Vorgänge und der nach außen hinabgeschlossenen Behandlung interner Angelegenheiten im Reichsverbande außerordentlich schwierig zu entscheiden. Wenn auch in einem kurzen Bericht über die vorerwähnte Leipziger Tagung gesagt wird, daß „in der Versammlung vollkommene Einigung über die Grundprinzipien der „Husa" erzielt wurde", so weist doch schon der folgende Satz, in dem es heißt: „Hierbei ist von besonderer Wichtigkeit, daß in Zukunft auch der Mittel- und Kleinhandel stärker als bisher zur Mitarbeit herangezogen werden soll", auf die noch bestehenden Gegensätze hin, deren völlige Ausgeglichenheit noch nicht erzielt ist.[29]) [30])

---

23) Häute und Leder, Nr. 17, vom 21. Jan. 1924.

24) Häute und Leder, Nr. 17, vom 21. Jan. 1924.

25) Häute und Leder, Nr. 31, vom 6. Febr. 1924.

26) Häute und Leder, Nr. 61, vom 29. Febr. 1924.

27) Häute und Leder, Nr. 31, vom 6. Febr. 1924, und Nr. 61, vom 29. Febr. 1924.

28) Der Ledermarkt, Nr. 4, vom 6. Jan. 1925. „ . . . In der Versammlung, in der die Presse ausgeschlossen wurde, da interne Fragen zur Debatte standen, fand laut Tagesordnung eine Aussprache statt „Ueber Mittel und Wege, den Reichsverband zur wirksamen Wahrnehmung der Interessen des Häute- und Fellhandels dauernd zu erhalten: a) durch erweiterten Schutz des Mittel- und Kleinhandels, b) Stellungnahme zum Auktionswesen, c) Veränderung der Organisation, d) Schaffung eines Verbandsorgans . . ."

29) Der Ledermarkt, Nr. 4, vom 6. Jan. 1925. — 30) Siehe S. 54.

Die „wilden Sammler und Händler" der Inflationszeit.

Im Vorhergehenden war bereits darauf hingewiesen worden, daß der Häutehandel während der Inflation einen starken Zulauf von Nichtfachleuten zu verzeichnen hatte. Wie auf vielen anderen Gebieten im Handel nach Beendigung des Krieges haben auch in dieser Branche Elemente Eingang gefunden und sich darin breit gemacht, denen es nur darauf ankam, möglichst schnell und mühelos unter Ausnutzung aller in den Verhältnissen der Zeit liegenden Gelegenheiten und keineswegs unter ausschließlicher Beobachtung reeller Geschäftsgebräuche durch den Umsatz der Ware sich Geld zu verdienen. Auch sie fallen unter die große Kategorie des Schiebertums. Allerdings wird neben der in der Entwertung unseres Geldes begründeten Sucht nach Waren auch der außerordentliche Mangel an Häuten und Fellen nach Beseitigung der Zwangswirtschaft, der „einen scharfen Wettbewerb der Fabrikanten um Rohware"[31]) hervorrief, für viele den Anreiz gebildet haben, sich dem Aufkauf dieses dringend benötigten Rohstoffes zuzuwenden.

Gegen diese in seinen Reihen aufgetauchten Schädlinge vorzugehen, war eine dringende und wichtige Aufgabe des „alteingesessenen" Handels, wenn er nicht Gefahr laufen wollte, mit ihnen identifiziert zu werden, zumal Außenstehende leicht geneigt waren, alle unter dem Sammelnamen „Händler" zusammenzufassen. Und sehr bald ist denn auch innerhalb des Reichsverbandes zu dem Treiben der „wie Pilze aus der Erde schießenden sogenannten wilden Sammler und Händler" Stellung genommen worden und ein deutlicher Trennungsstrich zwischen jene und den „alteingesessenen legitimen Häutehändlern" gezogen worden.[32]) Gerade der in Erwägung gezogene Gedanke, die erst kürzlich beseitigte Zwangswirtschaft wieder einzuführen, gab den interessierten Kreisen Veranlassung, allen sich bemerkbar machenden Mißständen nach Möglichkeit entgegenzutreten.

---

30) Den gleichen Schluß läßt auch eine Stelle aus dem Jahresbericht der Bezirksgruppe Rheinland-Westfalen im Reichsverbande (1. April 1924 bis 31. März 1925) zu: „. . . Der Verbandsgeschäftsstelle wurden 22 Anträge unterbreitet zu zeitgemäßen Fragen. Unter anderen zu folgenden: „. . . 7. wurden, wie schon angedeutet, die in unseren Sitzungen erörterten Wünsche des Klein- und Mittelhandels gründlich erörtert und der Geschäftsstelle in Berlin bezw. über diese auch den anderen Bezirksgruppen zugeleitet. Das Thema: Wie ist dem Klein- und Mittelhandel sein Betätigungsfeld zu erhalten? wird uns auch in der Folge als Lebensfrage beschäftigen müssen und wichtiger sein, als es noch vielfach gerade in diesen Kreisen beurteilt wird . . ." (Der Ledermarkt, Nr. 161, vom 8. Juli 1925).

31) Diegel, S. 73.

32) Die Bezirksgruppe Rheinland-Westfalen des Reichsverbandes hatte eigens zu diesem Zwecke eine Generalversammlung nach Düsseldorf einberufen, in der auch das Bedauern zum Ausdruck gebracht wurde, „daß der Warenhunger dazu geführt habe, daß der illegitime Handel auch in Fabrikantenkreisen unterstützt und dadurch herangezüchtet worden sei." (Der Ledermarkt, Nr. 15, vom 18. Febr. 1920). — In einer Versammlung des Bundes der bayerischen Lederwirtschaft e. V., in der „einmütig der wilde Handel, das Wucher- und Schiebertum verurteilt und gefordert wurde, daß dem legitimen Handel wieder zu seinem Recht verholfen werde, teilten die Vertreter des bayerischen Gerberverbandes mit, daß die großen Gerbereien entschlossen seien, künftighin keine Häute und Felle von nichtlegitimierten Händlern zu kaufen". (Der Ledermarkt, Nr. 16, vom 21. Febr. 1920).

In einem Bericht an das bayerische Staatsministerium für Handel, Industrie und Gewerbe hat die Handelskammer München über „die auf dem Gebiete des Häute- und Fellhandels bestehenden schweren Mißstände", die hauptsächlich in der unsachgemäßen, ja man kann sagen, betrügerischen Behandlung des Materials zum Ausdruck kamen,[33]) sich dahingehend ausgesprochen, daß deren Ausmerzung nur dann erreicht werden könnte, wenn die Aufkäufer, in deren Hand das Rohmaterial kommt, Fachleute sind, und sie setzt sich daher für den Erlaß einer Vorschrift ein, „welche es gestattet, nicht nur unzuverlässige Aufkäufer, sondern auch Nichtfachleute vom Handel mit Häuten und Fellen fernzuhalten."

Maßnahmen des Reichsverbandes hiergegen.

An Stelle eines solchen behördlichen Eingreifens hat nun jedoch der Reichsverband ein Mittel zur Beseitigung der entstandenen Schäden angewandt, und zwar sah er dieses in der Einführung des sogenannten „Verpflichtungsscheines". Durch diesen Verpflichtungsschein wollte der Reichsverband erreichen, daß die von seinen Mitgliedern vermittelten Häute und Felle „ebenso abgeschlachtet und behandelt wie Auktionsware" zum Verkauf kämen,[34]) und auf diese Weise eine reinliche Scheidung von den wilden Händlern herbeiführen, die mit Unterstützung der Lederindustrie gänzlich ausgeschaltet werden sollten. Dafür beanspruchte der Handel von seinen Abnehmern, den Lederfabrikanten, aber auch die gleichen Preise und Bedingungen, wie sie den Verwertungen gewährt wurden. Der Verpflichtungsschein ist dann im Jahre 1920 Gegenstand eingehender Beratungen in den einzelnen Bezirksgruppen des Reichsverbandes gewesen, die aber auch im Jahre 1921 noch keine Erledigung gefunden hatten. So beschloß die Bezirksgruppe II auf ihrer Sitzung in Berlin am 13. Sept. 1921, „den bisher vom Reichsverband eingeführten Verpflichtungsschein der „Husa" zur Verbesserung und strikten Durchführung zu übergeben".[35]) Die gleiche Aufgabe wie der Verpflichtungsschein, nämlich eine Verbesserung der Qualität der Häute und Felle zu erreichen, sollte auch eine von der Husa mit dem Verbande der Interessenten am Häuteeinkauf e. V. getroffene Vereinbarung über die Lieferungsbedingungen erfüllen. Doch davon weiter unten mehr.

---

33) Die Handelskammer führte hierzu aus: „ . . . Bei der Knappheit des Materials geht allseitig das Bestreben dahin, Ware um jeden Preis zu erhalten. Dies führt dazu, daß sich die Verkäufer noch einen besonderen Nutzen durch ungenügende Reinigung der Häute zu verschaffen suchen. Häute werden nach dem Gewicht gehandelt, dessen Feststellung erst nach Entfernung aller Fleisch- und Knochenteile von der Haut erfolgen soll. Nach Feststellung des Gewichts soll erst das Salzen der Haut vorgenommen werden. Da aber heute der Preis für ein Pfund Rohhaut ein Vielfaches des Preises für die gleiche Menge Fleisch beträgt, so geht das Bestreben der Verkäufer dahin, die Häute möglichst von Fleisch und Knochenteilen ungereinigt loszuschlagen, um auch für diese ihnen anhaftenden Substanzen den hohen Häutepreis zu erlösen . . ." (Der Ledermarkt, Nr. 44, vom 29. Mai 1920).

34) Bericht der Mitgliederversammlung des Verbandes der Interessenten am Häuteeinkauf e. V. zu Berlin, am 19. Febr. 1920. — Die Lederindustrie, Nr. 46, vom 24. Febr. 1920. — Der Ledermarkt, Nr. 22, vom 13. März 1920. — Kölnische Ztg. vom 4. Juni 1920.

35) Die Lederindustrie, Nr. 230, vom 27. Sept. 1921.

Gleichzeitig mit dem viel besprochenen Verpflichtungsschein wurde auch die Einführung eines Schiedsgerichts im Reichsverbande lebhaft erörtert.[36]) Die Frage eines Schiedsgerichts stand auf der ordentlichen Mitgliederversammlung in Berlin am 27. Febr. 1922 zur Beratung,[37]) und in einer gemeinsamen Sitzung der Bezirksgruppen 5 und 6 des Reichsverbandes in Leipzig am 24. April 1922 wurde die obligatorische Einführung des neuen Reichsverbandsschiedsgerichts innerhalb dieser Gruppen beschlossen.[38])

Kapitel 3. Die Lederindustrie.

Lederindustrie und Häutemarkt.

Aus diesen beiden großen Kanälen, den genossenschaftlichen Verwertungen der Fleischer und dem Häutehandel fließen die inländischen Häute und Felle der Lederindustrie zu, für die sie den wichtigsten Rohstoff für die Herstellung ihrer Fabrikate bilden. Und die Tatsache, daß „das Hauptschwergewicht für die Wirtschaftlichkeit des Unternehmens im Einkauf der Rohware liegt“[1]) — hat doch das Häutematerial mit etwa 80 % den Hauptanteil an den Materialkosten der deutschen Schwerlederindustrie[2]) —, gibt naturgemäß der Lederindustrie Veranlassung, ihre besondere Aufmerksamkeit der Gestaltung des Häutemarktes zuzuwenden. Es ist daher ohne weiteres selbstverständlich, daß sich die Lederindustrie als Konsument die Sorge um das Gefälle, das ja nicht beliebig vermehrbar ist, seine Qualitätshebung, Preisfestsetzung und Verkehrsformen, angelegen sein läßt.

Wenn nun auch der Anfall an inländischen Häuten und Fellen den Bedarf der Lederindustrie bei weitem nicht zu decken vermag, und sie zum größeren Teile von der Einfuhr, also vom Auslandsmarkt abhängig ist,[3]) so hat das deutsche Gefälle doch eine überragende Bedeutung. Wie immer wieder gerade von Gerberseite betont worden ist, stellt das Inland die qualitativ unübertroffene und am besten abgeschlachtete und behandelte Rohware an den Markt, die für die Herstellung bestimmter Produkte unentbehrlich ist. Unter Berücksichtigung der Tatsache, daß „im modernen Gerbereigroßbetrieb infolge der neuen Ver-

---

36) Nähere Angaben über diese beiden Punkte zu machen, ist leider nicht möglich, da bei der völlig unbegründeten Ablehnung jeglicher Auskunft durch den Reichsverband des vereinigten deutschen Häute- und Fellhandels „Hufa“ e. V., Berlin, eine weitere Verfolgung dieser Fragen nicht möglich war.

37) Häute und Leder, Nr. 55, vom 10. März 1922.

38) Häute und Leder, Nr. 110, vom 18. Mai 1922.

1) Oster, Lederindustrie, Herstellungskosten und Kostenanteile mit Vergleich 1913 und 1921 (Aachen 1922), S. 56.

2) Oster, S. 53.

3) „Nun ist normalerweise die deutsche Lederindustrie dauernd in hohem Grade auf ausländische Häute und Felle angewiesen; das deutsche Gefälle deckt nach den Aussagen der Sachverständigen nur ein Drittel des Bedarfs der Lederindustrie, während zwei Drittel aus dem Ausland eingeführt werden müssen.“ (Bericht des Arbeitsausschusses für die Lederenquete, S. 2.) — In einer Erwiderung auf Angriffe gegen die Lederindustrie weist der Geschäftsführer des Centralvereins der Deutschen Lederindustrie an Hand von Zahlen nach, daß die Lederindustrie mit rund 60 Proz. der Erzeugung vom ausländischen Häute- und Fellmarkt abhängig ist. (Der Ledermarkt, Nr. 262, vom 8. Nov. 1922).

fahren ein Nebeneinanderverarbeiten von Wild- und Zahmhäuten unter gewisser Regierung der Strukturverschiedenheit möglich"[4]) ist, kann man sagen, daß gewisse Branchen überwiegend oder sogar ganz auf die Verarbeitung deutscher Häute und Felle eingestellt sind.[5])

In erhöhtem Maße hat sich die deutsche Lederindustrie dem Inlandshäutemarkt während und kurz nach der Inflation zugewandt. Das hat seinen Grund darin, daß in jener Zeit der zwangsweisen Notierung der ausländischen Valuten und der damit im Zusammenhang stehenden Devisenrationierung, die für den Einkauf der ausländischen Rohprodukte erforderlichen Devisen und Noten nicht in genügendem Umfange zur Verfügung standen. Um nun eine erhebliche Einschränkung oder gar gänzliche Stillegung des Betriebes zu verhindern, blieb diesem Teil der Lederindustrie, soweit er an Stelle der Wildhäute inländische Häute verarbeiten konnte, nur der Weg zur Beschaffung deutschen Materials offen.[6])

Aufbau der Lederindustrie.

Wie der Häutehandel, ist auch die deutsche Lederindustrie in ihrer Zusammensetzung außerordentlich verschiedenartig gestaltet. Neben den Großbetrieben, die von überragender Bedeutung geworden sind, besteht noch eine ganze Reihe von Mittel- und Handwerksbetrieben.

An Hand der Daten der gewerblichen Betriebsstatistiken aus den Jahren 1875, 1882, 1895 und 1907 ist zu erkennen, daß sich innerhalb dieses Zeitraumes eine bedeutsame Entwicklung in der Lederindustrie insofern feststellen läßt, als sich der Großbetrieb in ganz erheblichem Umfange auf Kosten der übrigen Betriebsformen ausgebreitet hat.[7]) Sehr anschaulich legt Adler dar, wie die Anzahl in den kleinsten Betriebsgrößenklassen (Hauptbetriebe, die mit bis 5 Gehilfen arbeiten) um mehr als zwei Drittel gesunken ist, „während alle anderen Größenklassen zugenommen haben, und zwar um so mehr, je größer der Betriebsumfang ist, so daß schließlich die Fabriken mit über 200 Beschäftigten sich reichlich vervierfacht haben", ein Resultat, das er treffend zusammenfaßt, indem er sagt: „Mit einem Wort, aus der Gerberei ist die Lederindustrie geworden."[8])

Diese Veränderung in dem Aufbau dieses Gewerbezweiges ist denn auch nicht ohne Einfluß auf den deutschen Häutemarkt geblieben. Ging doch, wie schon weiter oben dargelegt, der erste Anstoß zu seiner Um-

4) Kröger, Organisationsformen der deutschen Lederindustrie unter besonderer Berücksichtigung der Brancheverhältnisse. Hamburg 1921. (S. 208).

5) Nähere Ausführungen hierüber siehe bei Kröger, S. 92 ff.

6) Die Lederindustrie, Nr. 174, vom 22. Juli 1923. — Auch der Bericht des Arbeitsausschusses für die Lederenquete geht auf diese Dinge ein, indem er feststellt: „Dieser Auslandsbezug war durch die Devisenrationierung weitgehend unterbunden. Solche Lederfabriken, die sonst fast ausschließlich ausländische Gefälle verarbeiteten, bekamen jetzt nicht mehr in dem Umfange Devisen zugeteilt, daß sie weiterhin ihren Betrieb hätten aufrechterhalten können. Sie traten deshalb jetzt auf dem deutschen Häutemarkte auch als Käufer für deutsche Häute und Felle auf und vermehrten dadurch die ohnehin schon das Angebot übersteigende Nachfrage nach diesen (S. 2).

7) Adler, S. 39 ff.

8) Adler, S. 60.

gestaltung von der Lederindustrie aus, und neben allen anderen Folgen dieser Konzentrationsbewegung muß doch vor allem auch hervorgehoben werden, daß die Marktpolitik eines Großunternehmens eine ganz andere ist, als die eines Handwerkers.

Bedauerlicherweise stehen die Ergebnisse der gewerblichen Betriebszählung von 1925 noch nicht zur Verfügung, um mit Hilfe dieser Zahlen die oben geschilderte Entwicklung weiter verfolgen zu können. Und andere Zahlenangaben vermögen diesen Mangel kaum auszugleichen. Es ist aber mit ziemlicher Sicherheit anzunehmen, daß die Entwicklung eher in der aufgezeigten Richtung weiter, denn zurückgegangen ist. Auch aus dem Bericht des Arbeitsausschusses für die Lederenquete ist hierfür eine Bestätigung zu entnehmen. Danach „hat der Sachverständige den Aufbau der Lederindustrie so geschildert, daß in Deutschland etwa 2000 Gerbereien bestehen, darunter vielleicht 50 mittlere und größere und unter diesen nur sechs bis acht große; ob von diesen sechs bis acht großen ein bis zwei kaufen oder nicht, müsse stets schon einen starken Einfluß ausüben."[9])

Mit diesem Nachsatz kommt zum Ausdruck, daß das Verhalten eines lederindustriellen Großbetriebes für den deutschen Häutemarkt weit bedeutsamer ist, als das eines Kleinbetriebes.[10]) Daß die angegebene Zahl keineswegs zuverlässig ist, gibt der Berichterstatter zu erkennen, indem er in Klammern eingefügt hat, daß „die Zahl von anderer Seite noch wesentlich höher angegeben wird".

Und auch eine andere Zahl vermag hier keine Aufklärung zu geben. Nach einer Veröffentlichung der Reichsarbeitsverwaltung, die nach Angaben der Gewerbeaufsichtsbeamten die Arbeiterverteilung in der deutschen Industrie festgestellt hat, bestanden 1921 im Deutschen Reich (einschließlich der abgetretenen Teile von Oberschlesien, ausschließlich des Saargebietes) in der Gerberei und Lederzurichtung 1337 Betriebe mit 35 719 Arbeitern.[11]) Zieht man hierzu die Betriebsstatistik von 1907 heran, die in Gerberei, Färberei und Lackiererei für Leder 4139 Hauptbetriebe und 235 Nebenbetriebe zählt mit 52 743 beschäftigten Personen, so müßte man für die dazwischenliegenden 14 Jahre eine ganz erhebliche Verringerung der Betriebe und — da die Produktion nicht ab- sondern zugenommen hat — ein Anwachsen des Großbetriebes feststellen, was gar nicht so unwahrscheinlich klingen würde, wenn man dagegen hält, daß im Jahre 1875 noch 11 422 Haupt- und 362 Nebenbetriebe gezählt wurden.[12])

Aber man wird sich doch hüten müssen, aus diesem Vergleich grundlegende Schlüsse zu ziehen, da sie auf Genauigkeit keinen Anspruch erheben können. Denn einmal ist nicht gewiß, ob bei beiden Erhebungen

[9]) Bericht des Arbeitsausschusses für die Lederenquete. S. 4.

[10]) Es muß allerdings gleich hier bemerkt werden, daß hier auch die Wirksamkeit des bestehenden Ausfuhrverbotes für deutsche Häute und Felle hineinspielt.

[11]) „Die Arbeiterverteilung in der deutschen Industrie". Nach Angaben der Gewerbeaufsichtsbeamten und der Bergbehörden Ende 1921. Bearbeitet in der Reichsarbeitsverwaltung. Berlin 1924. Karte 19.

[12]) Dazwischen liegen die Zahlen von 1882 mit 9883 Haupt- und 572 Nebenbetrieben und 1895 mit 7150 Haupt- und 487 Nebenbetrieben.

nach gleichen Gesichtspunkten vorgegangen worden ist, und zum anderen sprechen die Feststellungen der Lederenquete, die allerdings nur Schätzungen wiedergeben, dagegen.[13])

Die Interessenvertretung der Lederindustrie. — Centralverein der Deutschen Lederindustrie e. V. und Verband der Interessenten am Häuteeinkauf e. V.

Die allgemeine Vertretung der Interessen der deutschen Lederindustrie liegt dem Centralverein der Deutschen Lederindustrie e. V. ob, der seinerseits in eine ganze Reihe von Fachgruppen zerfällt. Die Wahrnehmung der Belange der deutschen Lederindustrie für den Einkauf deutscher Häute und Felle wurde speziell ausgeübt vom Verbande der Interessenten am Häuteeinkauf e. V., dem die interessierten Gerber anfangs als Einzelmitglieder angehörten.

Als Zweck dieses Verbandes wurde in den Statuten bezeichnet „die Vertretung der Interessen seiner Mitglieder beim Häuteeinkauf, insbesondere gegenüber dem Verbande deutscher Häuteverwertungsvereinigungen".[14]) Außer den Lederindustriellen umfaßte er allerdings auch Häutehändler, aber nur, soweit sie am Einkauf deutscher Häute und Felle interessiert waren. Trotzdem hatten es die Gerber verstanden, sich einen entscheidenden Einfluß innerhalb dieser Organisation zu sichern. Sehr richtig stellt Adler fest, daß in ihr „der Einfluß des Großkapitals und namentlich der Großindustrie" überwog, „wie aus dem finanziellen Aufbau (§ 7 der Satzungen) schon rein äußerlich ersichtlich ist".[15]) Auch wurde der Vorsitzende von ihrer Seite gestellt. Gleich in den ersten Jahren nach Aufhebung der Zwangswirtschaft hat sich die Lederindustrie bemüht, ihre Stellung im Interessentenverbande noch mehr zu festigen, besonders im Hinblick auf die von dieser Organisation zu verfolgende Auktionspolitik.[16]) Nachdem nun zu Anfang des Jahres 1921 die Häute- und Fell-Großhändlervereinigung e. V. dem Verband der Interessenten am Häuteeinkauf korporativ beigetreten war,[17]) glaubte auch die Leder-

13) Bei der Berücksichtigung der Zahlenangaben aus dem Jahre 1921 dürfen vor allem aber auch nicht die Besonderheiten dieses Materials übersehen werden. Im Geleitwort auf Karte 1 wird hierzu ausgeführt: „ . . . Um von vornherein Mißverständnisse auszuschließen, muß mit allem Nachdruck hervorgehoben werden, daß mit der Veröffentlichung nicht beabsichtigt wird, eine wirtschaftsgeographische Industrie-Statistik in dem gemeinüblichen Sinne zu geben oder gar einer künftigen Berufs- und Betriebszählung vorzugreifen.

. . . Die wesentlichste Beschränkung ist, daß in der Statistik der Gewerbeaufsicht nur diejenigen Betriebe gezählt werden, die in der Regel mindestens 10 Arbeiter beschäftigen oder in denen durch elementare Kraft (Dampf, Wind, Wasser, Gas, Luft, Elektrizität) bewegliche Triebwerke (Motoren) zur Anwendung kommen. Es scheiden also alle kleinen Betriebe, soweit sie nicht mit Motoren arbeiten, aus. Das hat den Nachteil, daß das Handwerk zu einem Teile nicht mit erfaßt wird . . ."

14) Die Satzungen sind abgedruckt bei Adler, Anhang 6, S. 176 ff.

15) Adler, S. 86.

16) In diesem Zusammenhange mag darauf hingewiesen werden, daß auf der Mitgl.-Versammlung des Verbandes sächsischer Gerber e. V. in Dresden im Februar 1920 eine Eingabe an den Zentralverein beschlossen wurde, „die die Angliederung des Verbandes der Interessenten am Häuteeinkauf an den Zentralverein empfiehlt". (Der Ledermarkt, Nr. 14, vom 14. Febr. 1920).

17) In der Mitgliederversammlung vom 7. Febr. in Berlin wurde der entsprechende Beschluß gefaßt (Häute und Leder, Nr. 68, vom 11. Febr. 1921).

industrie diesem Beispiel folgen zu müssen, auf der Hauptversammlung des Centralvereins der Deutschen Lederindustrie e. V. wurde so beschlossen.[18])

Die Gründung des Verbandes der Zahmhäute- und Fellgerber e. V.

Das Sondervorgehen der Händler auf der Berliner Dezemberauktion des nächsten Jahres sollte für die Organisation und die Verbandsbildung in der Lederindustrie von weittragender Bedeutung sein. Klar und deutlich zeigte es die Notwendigkeit eines engen Zusammenschlusses der am deutschen Hautemarkte interessierten Gerber zu einem besonderen Verbande. Auf der Tagung des Centralvereins zu Dresden vom 24. bis 26. Sept. 1922, auf der die besagten Vorgänge Gegenstand eingehender Besprechung waren, kam dieses ganz besonders zum Ausdruck in einer Entschließung, in der es unter anderem heißt: „Der Centralverein der Deutschen Lederindustrie verurteilt einmutig das Vorgehen des Häute- und Fellhandels gelegentlich der Berliner Auktion am 12. September, das eine Schädigung der gerberischen Interessen darstellt. Um für die Zukunft die Interessen der Gerberei innerhalb des Verbandes der Interessenten am Häuteeinkauf wirksam zur Geltung bringen zu können, empfiehlt er den festen Zusammenschluß aller am Zahmhäute- und Felleinkauf interessierten Mitglieder. Er sieht in solchem Zusammenschluß die einzige Möglichkeit, den Handelsmitgliedern im Verbande der Interessenten am Häuteeinkauf so gegenüberzutreten, wie es die Bedeutung der Industrie erfordert".[19])

Mit der weiteren Verfolgung dieses Projektes wurde eine Kommission beauftragt, die bereits auf den 12. Oktober eine Versammlung aller deutsche Häute und Felle verarbeitenden Industriellen nach Frankfurt am Main berief. Die inzwischen erfolgte Vereinigung der beiden Händlerverbände zu einer einzigen Zentralorganisation hat den Gedanken der Gründung eines besonderen Verbandes zur Wahrung der Interessen der Lederindustrie beim Einkauf von Zahmhäuten und Fellen zweifellos noch unterstützt, der denn auch in Frankfurt seine Verwirklichung fand. Den Vorschlägen der eingesetzten Kommission entsprechend wurde die Schaffung einer neuen Fachgruppe innerhalb des Centralvereins mit der Bezeichnung „Verband der Zahmhäute- und Fellgerber e. V. im Centralverein der Deutschen Lederindustrie e. V. (Interessenvertretung für den Einkauf deutscher Häute und Felle)" einstimmig beschlossen. Damit war also die wiederholt propagierte straffe Zusammenfassung der am deutschen Hautemarkt interessierten Gerber erfolgt, die deren Einfluß auf die Gestaltung der Verhältnisse im Einkauf des wichtigsten Rohmaterials sowohl auf den Auktionen wie dem übrigen Handel verstärken sollte.

Die Aufgaben dieses Verbandes.

Die in der außerordentlichen Mitgliederversammlung am 12. Dez. 1922 zu Berlin beschlossene Satzung bezeichnet als Zweck des neuen Verbandes die Wahrung der Interessen der deutschen Lederindustrie

[18]) Siehe Der Leder Nr. 246 vom 11. Juli 1921.
[19]) Siehe Der Leder Nr. 217 vom 1. Okt. 1922

in Fragen des Einkaufs deutscher Häute und Felle. Seine Ziele sind rein wirtschaftlicher Natur, irgendwelche Unternehmungen gewinnbringender Art sind ausgeschlossen". (§ 2 Abs. 1). Damit ist also gesagt, daß es sich lediglich um eine freie Interessenvertretung handelt. Allerdings wird daran anschließend im Abs. 2 die Hauptbetätigung, die der Verband ausübt, noch näher umschrieben, und zwar heißt es dort: „Der Verband hat die Aufgabe, seine Mitglieder verbindende Vereinbarungen mit anderen Organisationen hinsichtlich des Einkaufs und der Lieferung inländischer Häute und Felle zu treffen."

Diese vertragliche Festlegung der Verkaufs- und Zahlungsbedingungen für die deutschen Auktionen mit den Häuteverwertungen haben, solange das vertragliche Verhältnis bestand, im Mittelpunkt der Verbandstätigkeit gestanden. Auf diesem Wege suchte er die Stellung der Lederindustrie am Häutemarkte zu bessern, die Zahlungsfristen in einem ihr günstigen Sinne zu beeinflussen, wie überhaupt an der Schaffung einer übersichtlichen Markttechnik mitzuarbeiten, indem gegen etwa auftretende Mißstände eingeschritten wurde und schließlich auch zur Hebung der Qualität der deutschen Häute und Felle beizutragen. Wie weit ihm dies gelungen ist, wird weiter unten bei der Behandlung der Auktionsverträge darzustellen sein; außerdem wird auch wiederholt in anderem Zusammenhange auf die Tätigkeit des Verbandes der Zahmhäute- und Fellgerber und die von diesem eingehaltene Politik zurückzukommen sein. Nach der Kündigung der vertraglichen Vereinbarungen von seiten der Häuteverwertungen hat der Verband in anderer Weise die Verhältnisse am deutschen Häutemarkt im Sinne der Gerber beeinflußt. „Trotz Kündigung des Auktionsvertrages, so stellt der Geschäftsbericht über die Tätigkeit des Verbandes der Zahmhäute- und Fellgerber e. V. für das Vereinsjahr 1924 ausdrücklich fest,[20]) läßt sich der Verband weniger denn je von seiner Grundrichtlinie, nämlich an der Gesundung des Häuteauktionswesens weiterzuarbeiten, abbringen." Durch die Uebermittlung einer ganzen Reihe von Anregungen und Wünschen an den Interessenverband bezüglich der von diesem aufgestellten Versteigerungsbedingungen und in wiederholten Verhandlungen hat der Verband die aus seinem Mitgliederkreise erhobenen Forderungen nachdrücklichst vertreten.

Die Mitgliedschaft.

Ueber die Zusammensetzung der Mitglieder bestimmt § 3 der Satzung, daß „die Mitgliedschaft nur in Deutschland ansässige Gerbereien erwerben können". Die Zahl der Mitglieder hob sich im Verlaufe des Vereinsjahres 1924 von 112 auf 138.[21]) Beendet werden kann die Mitgliedschaft u. a. durch Ausschluß, zu dessen Verhängung der weitere Vorstand zuständig ist, wenn ein Mitglied den Interessen des Verbandes zuwiderhandelt, sich an bindende Beschlüsse des Vorstandes nicht hält". (§ 5 der Satz. 3. 4.)

---

20) S. 47.

21) Geschäftsbericht des Verbandes der Zahmhäute- und Fellgerber für das Vereinsjahr 1924, S. 47.

Außer diesem äußersten Zwangsmittel, die Mitglieder zur Einhaltung der gefaßten Beschlüsse zu veranlassen, sieht die Satzung noch ein anderes, nämlich die Verhängung von Konventionalstrafen, vor. § 16 der Satzung bestimmt hierüber in Abs. 3: „Der weitere Vorstand kann gegen Mitglieder, die gegen seine Beschlüsse verstoßen, Konventionalstrafen bis zum dreißigfachen Betrag des Mitgliedsbeitrages verhängen." Praktisch kommt diesen Möglichkeiten in ihrer Wirksamkeit auf das einheitliche Verhalten sämtlicher Mitglieder in gewissen Fällen nur ein sehr begrenzter Wert zu. Daß es tatsächlich nicht immer gelungen ist, gewisse Maßnahmen des Verbandes durch dessen Mitglieder vollkommen zu verwirklichen, kommt auch besonders im Geschäftsbericht des Verbandes für das Vereinsjahr 1924 zum Ausdruck, in dem es heißt: „Auch diese Forderungen an unsere Mitglieder liefen auf eine Gesundung des Auktionswesens hinaus; ihre Durchführung krankte daran, daß trotz der Aufstellung dieser Grundsätze der Verband keine durchgreifenden Mittel in der Hand hatte, um seine Mitglieder zu zwingen, diese Richtlinien auch praktisch unter allen Umständen einzuhalten".[22])

Die Höhe der Beiträge der einzelnen Mitglieder bemißt sich nach der Höhe der von ihnen ausgezahlten Lohnsummen. Der Einfluß auf das Verhalten des Verbandes ist jedoch ganz gleichmäßig verteilt, indem jedem Mitglied eine Stimme in der Mitgliederversammlung zufällt.

Die Organe.

Neben der Mitgliederversammlung stehen als Organe des Verbandes der engere und der weitere Vorstand. Der erstere besteht aus acht von der Mitgliederversammlung auf die Dauer von drei Jahren gewählten Mitgliedern (§ 20), die Gerber oder gesetzliche Vertreter von Gerbereifirmen sein müssen (§ 19). Seine Aufgabe ist es, die Geschäfte des Verbandes mit Hilfe der Geschäftsstelle zu leiten und Vertrauensleute der regionalen Verbände und Fachgruppen des Centralvereins der Deutschen Lederindustrie in den weiteren Vorstand zu berufen. Ferner hat er das Recht, mit anderen Organisationen Vereinbarungen hinsichtlich des Einkaufs und der Lieferung deutscher Häute und Felle zu treffen, die für alle Mitglieder bindenden Charakter haben. Hierbei hat er jedoch die durch den weiteren Vorstand jeweils gefaßten Beschlüsse einzuhalten.

Dieser engere Vorstand, Vertrauensleute der regionalen Verbände und der Fachgruppen des Zentralvereins und weitere vom engeren Vorstand gewählte Vertreter bilden zusammen den weiteren Vorstand (§ 15). Er hat über „alle wichtigen Angelegenheiten des Verbandes zu beraten und darüber Beschluß zu fassen", sämtliche Mitglieder sind an seine Beschlüsse gebunden (§ 14). Bemerkenswert ist hier der enge Zusammenhang mit den regionalen Verbänden und Fachgruppen innerhalb der Lederindustrie, deren Vertrauensleute im weiteren Vorstande „nach Benehmen mit den regionalen und fachlichen Gerberorganisationen benannt werden"; und zwar kann jeder regionale Verband und

[22]) S. 40.

jede Fachgruppe im Centralverein der Deutschen Lederindustrie für jedes angefangene Hundert der Mitglieder einen Vertreter in den weiteren Vorstand entsenden (§ 16).

Kapitel 4.

Das Verhältnis dieser Gruppen zueinander.

Häuteverwertungen und Häutehandel.

Werfen wir nun einen Blick auf das Verhältnis der am deutschen Häutemarkt tätigen Gruppen zueinander, deren Interessen naturgemäß ganz verschiedenartig gestaltet sein müssen — unbeschadet dessen, daß sich in einzelnen Fragen eine Gemeinsamkeit der Belange ergeben kann und die darin einigen Gruppen zu geschlossenem Vorgehen veranlaßt —, so bemerken wir schon aus der vorangegangenen Darstellung des Wesens und der Aufgaben der Häuteverwertungen und des Häutehandels, daß zwischen diesen beiden eine sich aus der Natur der Dinge ergebende Gegensätzlichkeit besteht.

Mit dem Zusammenschluß zu genossenschaftlichen Organisationen suchten die Fleischer ja gerade aus dem Abhängigkeitsverhältnis, in dem sie sich, wie Fetzer schildert,[1]) ehedem gegenüber dem Häutehandel befunden hatten, herauszukommen, und wie die Entwicklung der letzten Jahrzehnte gezeigt hat, ist ihnen dieses auch gelungen. Daß der Häutehandel den neuentstandenen Einrichtungen keineswegs freundlich gegenübertrat, ist ohne weiteres verständlich, drohten diese ihn doch völlig aus seinen alten Bahnen hinauszudrängen. Ganz offensichtlich ging von Anfang an das Bestreben der Häuteverwertungen dahin, einen direkten Verkehr zwischen den Häuteproduzenten — den Fleischern — und den Konsumenten — der Lederindustrie — unter gänzlicher Ausschaltung des „Zwischenhandels" vom Häutemarkte herzustellen.[2]) Seinen deutlichen Ausdruck fand es schon bei der ersten Fühlungnahme des Centralvereins der Deutschen Lederindustrie mit dem Deutschen Fleischerverband, die auf eine Qualitätshebung der deutschen Häute und Felle abzielte, im Jahre 1892, indem die Vertreter der Fleischer, als man bei dieser Gelegenheit auch den Häutehandel in die Debatte zog, dessen Ausschließung vom Verkehr für notwendig erklärten.[3]) Diese anfängliche Einstellung ist stets dieselbe geblieben, und als gar der Häutehandel den Versuch machte, die ihm erwachsende Konkurrenz dadurch zu unterdrücken, daß er die ersten Auktionen im Rheinland boykottierte, holten die Häuteverwertungen zum Gegenstoß aus und schlossen die Händler von der Teilnahme an den Versteigerungen aus.[4]) Es zeigte sich jedoch sehr bald, daß beide Maßnahmen nicht streng durchgeführt werden konnten und daher wieder aufgehoben werden mußten. Ebenso wenig wie die Fleischer durch ihre Verwertungsorganisation den Häutehandel vom Verkehr vollkommen auszuschalten vermocht hatten, war es diesem

1) Fetzer, S. 6/7.
2) Vgl. Fetzer, S. 8, 27/28.
3) Vgl. Adler, S. 41.
4) Vgl. Adler, S. 54.

gelungen, das Aufkommen und Gedeihen der Genossenschaften zu verhindern, und so standen sich denn zwei große Gruppen als Vermittler am deutschen Häutemarkt gegenüber, von denen jede die andere als ihren Widersacher ansah und ihr daher die Betätigungsmöglichkeit einzuschränken suchte, um die eigene ausdehnen zu können. Dieser fortwährende Kampf der beiden Rivalen fand zunächst auch unter der Zwangsbewirtschaftung kein Ende.[5]) Für die Behörde war es zu jener Zeit außerordentlich schwierig, ja man kann sagen, nahezu unmöglich, eine beide Teile befriedigende Regelung des Verkehrs mit deutschen Häuten und Fellen zu treffen. Um während jener Zeit die den Markt beunruhigende Konkurrenz auszuschalten und eine Beschränkung des Arbeitsgebietes der einen Partei zu Gunsten der anderen zu vermeiden, wurden die Vorkriegsverhältnisse als Grundlage der zwangsläufigen Wirtschaft angenommen. Da aber die gegenseitige Bekämpfung und die Angriffe gegen die Vorschriften, durch die sich die eine oder andere Seite jeweils benachteiligt glaubte, nicht nachließen, schritten der Interessenverband und der Reichsverband auf Veranlassung des Kriegsamtes am 11. Mai 1918 zum Abschluß des sogenannten „Burgfriedensvertrages", der die Betätigungsbereiche genau gegen einander abgrenzte.[6])

Der nach Beendigung des Krieges immer stärkeren Umfang annehmende Schleichhandel mit Häuten und Fellen brachte eine erhebliche Erschütterung der gesamten Zwangswirtschaft mit sich. Damit waren aber auch die Grundlagen der Abmachungen zwischen den Verwertungen und dem Handel vom Mai 1918 andere geworden. Da die Händler den darin eingegangenen Verpflichtungen nicht mehr restlos nachkamen, kündigte der Interessenverband im März 1919 den kaum ein Jahr zuvor beschlossenen Burgfriedensvertrag.[7]) Damit lebte also der alte vorübergehend eingestellte Konkurrenzkampf zwischen den beiden Rivalen wieder auf.

Bei der Betrachtung der Entwicklung der Häuteverwertungen war oben auf die der ganzen genossenschaftlichen Organisation innewohnende Tendenz zu immer weiterer Ausdehnung hingewiesen worden, die ihr Ziel in der restlosen Erfassung des gesamten deutschen Gefälles sieht. Gerade in der Zeit nach Aufhebung der Zwangswirtschaft haben die Verwertungen eine erhöhte Aktivität entfaltet, um den nach ihrer Ansicht völlig überflüssigen und die Ware verteuernden Zwischenhandel gänzlich lahmzulegen. Daß sie aber auch heute noch sehr weit von ihrem Ziele entfernt sind, geht schon aus den vorhergehenden Ausführungen hervor, und nach dem bisherigen Ergebnisse dürfte es außerordentlich fraglich sein, ob sie es jemals erreichen werden, zumal, wie wir weiter unten noch sehen werden, die Lederindustrie einer Entwicklung in dieser Richtung keineswegs sympathisch gegenübersteht.

Mit nicht geringerer Intensität führt nun aber der Handel den Kampf gegen die Genossenschaften und die von diesen veranstalteten

5) Vgl. Diegel, S. 44/45.
6) Vgl. Diegel, S. 44.
7) Vgl. Diegel, S. 69.

Auktionen. Er weiß, was er durch diese verloren hat und kennt die ihm von dieser Seite immer noch drohende Gefahr. Kein Mittel läßt er daher unversucht, um seinem ärgsten Widersacher Abbruch zu tun, die diesem zufließenden Warenmengen zu schmälern. Aufmerksam verfolgt er alle Vorgänge und Geschäftspraktiken im gegnerischen Lager, um die Beobachtungen für seine Zwecke auszubeuten und die Verwertungen in der Oeffentlichkeit zu diskreditieren. So stehen die Händler und die Beauftragten der Verwertungen in fortwährender Konkurrenz in der Aufnahme der anfallenden Häute und Felle, bei der nicht nur die Zusicherung eines höheren Preises, sondern auch die mehr oder weniger weitgehende Berücksichtigung der Qualität und der Art der Abschlachtung eine Rolle spielt.

Wie bereits in anderem Zusammenhange dargestellt, war der Handel während der Inflationszeit in dem Konkurrenzkampfe um das deutsche Gefälle gegenüber den Häuteverwertungen ganz bedeutend im Vorteil, der allerdings nach der Stabilisierung der Währung fortfiel. Dieser ihrer günstigen Lage durchaus bewußt, haben die Händler in jenen Jahren mit ganz besonderem Eifer sich bemüht, ihre Basis am deutschen Häutemarkt zu verbreitern, und sie sahen die Zeit nicht mehr fern, wo sie den Genossenschaften den Todesstoß versetzen könnten, um wieder, wie vor ihrem Aufkommen, das Feld allein zu beherrschen. Aber auch jene Zeit hat nicht vermocht, ihre Wünsche zu erfüllen; im Gegenteil, sie fanden sehr bald an Stelle des durch die außerordentlichen Währungsverhältnisse vorübergehend geschwächten einen ebenbürtigen, wenn nicht gar überlegenen Gegner, der alles daransetzte, die ihm zugefügten Schäden zu beseitigen und neue Gebiete hinzuzuerobern. Die dabei hervortretende Tendenz der Verwertungsvereinigungen, über ihren genossenschaftlichen Aufgabenkreis hinausgehend immer größeren Einfluß auf den deutschen Markt zu gewinnen, mußte naturgemäß den besonderen Unwillen der Händler erregen, die es denn auch nicht unterlassen haben, hiergegen ihre schärfsten Angriffe in der Oeffentlichkeit zu richten. Sie haben sich bitter darüber beklagt, daß ihnen schließlich jede Möglichkeit genommen würde, ihre Tätigkeit auszuüben, da in absehbarer Zeit für sie kein Material mehr übrig bliebe.

Der Anteil der Häuteverwertungen und der des Häutehandels an der Erfassung des deutschen Gefälles.

Bei der Beobachtung dieser beiden um die Erfassung des deutschen Gefälles ringenden Gruppen erhebt sich nun die Frage, in welchem Verhältnis diese hieran beteiligt sind. Wiederholt hat man versucht, sie zu beantworten, jedoch sind bislang keine einheitlichen und unbestrittenen Angaben gemacht worden. Dieses liegt vor allem daran, daß einwandfreies statistisches Material für einen größeren Zeitraum nicht vorliegt und alle Schätzungen, die an und für sich schon nur mit Vorsicht zu verwenden sind, ganz besonders skeptisch aufgenommen werden müssen, sobald sie von interessierter Seite ausgehen, da jede Partei begreiflicherweise ein Interesse daran hat, ihren Anteil möglichst

hoch anzunehmen, um ihre Bedeutung gebührend in den Vordergrund rücken zu können.

Einen guten Anhaltspunkt gewähren die Zahlenangaben aus der Zeit der Zwangswirtschaft, die den prozentualen Anteil der Verwertungen und der Händler an dem Umsatz der Deutschen Rohhaut-A.-G. wiedergeben[8]) Aus diesen ist sofort ganz deutlich zu ersehen, daß die Beteiligung der beiden Gruppen an der Erfassung der einzelnen Häute- und Fellsorten verschieden groß ist. Das Hauptkontingent des durch die Hände der Händler gehenden Materials bilden eben die meist aus den Landschlachtungen stammenden Kleintierfelle, wogegen die Verwertungen zum weitaus größeren Teil die hauptsächlich aus den städtischen Schlachthäusern herrührenden Großviehhäute aufnehmen. Und zwar belief sich der Anteil der letzteren nach den obigen Feststellungen auf $^2/_3$ des Gesamtaufkommens an Großviehhäuten, wesentlich geringer ist er bei den Kalb-, Schaf- und Ziegenfellen, von denen sie im Jahre 1913 44, 30 und 4,2 % lieferten. Unberücksichtigt ist hierbei die geringere Bewertung des Händlergefälles, die in den Verhältniszahlen der Beteiligung an dem Gesamtumsatz der Deutschen Rohhaut-A.-G. zum Ausdruck kommt.[9]) In Anbetracht der besseren Qualität der durch die Verwertungen an den Markt gelangenden Ware und des dementsprechend höheren Wertes glaubt Diegel sagen zu können, „daß nach Eintritt normaler Zeiten die Verwertungen ungefähr zwei Drittel des Wertes der gesamten deutschen Häute und Felle in Händen haben".[9]) Sehr richtig weist er dabei auch auf die Tatsache hin, daß während der Zwangswirtschaft 252 Häuteverwertungen durch Großhändler andienten.

Eine genaue Berechnung über den gegenwärtigen Stand aufzustellen, ist in Ermanglung einer vollkommenen Produktionsstatistik deutscher Häute und Felle und angesichts der Unmöglichkeit, von den Häuteverwertungsverbänden lückenlose Angaben über die Höhe ihrer Umsätze zu erhalten, undurchführbar. So sind wir denn auf Schätzungen angewiesen. Um solche handelt es sich auch bei den Feststellungen des Arbeitsausschusses für die Lederenquete, die dieser durch Vernehmung von Sachverständigen zur Beantwortung der Frage zu machen für erforderlich erachtet hat, und die in seinem Berichte wiedergegeben sind.[10]) Dabei ist ihm aber auch keine eindeutige Klärung dieser Streitfrage gelungen. Er hat sich nur darauf beschränkt, festzustellen, daß „über den Umfang des durch diese genossenschaftliche Organisation erfaßten Gefälles im Vergleich zu dem durch den Handel abgesetzten die Aussagen der Sachverständigen auseinandergehen", und die gemachten Aussagen wiederzugeben. Und zwar hat hier ein Vertreter der Häuteverwertungen den Anteil der von ihm vertretenen Gruppe auf 80 % des Gesamtanfalls an deutschen Häuten und Fellen angegeben, eine Zahl, die auch dem Verfasser von anderer Seite auf Anfrage genannt wurde, und sich auch gelegentlich in der Fachpresse fand. Dagegen schätzte nun ein Vertreter des Häutegroßhandels nur die von den Verwertungen er-

[8]) Vgl. Diegel, S. 45/46.

[9]) Vgl. Diegel, S. 46.

[10]) Bericht des Arbeitsausschusses für die Lederenquete, S. 3.

faßten Mengen an Großviehhäuten auf 70—80 % und deren Anteil an kleinen Fellen auf 20—25 %, die — entgegengesetzt wie bei den Großviehhäuten — in überwiegendem Maße vom freien Handel erfaßt würden.

Hier steht also Aussage gegen Aussage, und es ist nicht einmal der Versuch gemacht, den Widerspruch zu erklären. Ebenso fehlt eine Bestätigung, daß die Schätzungen auch unter Berücksichtigung der gleichen Gesichtspunkte aufgestellt worden sind. Denn es ist von großer Wichtigkeit zu wissen, auf welche Häute- und Fellgattungen sich die Angaben beziehen, ob nur die für die Lederindustrie wichtigsten Rohstoffe, also die Großvieh- und Roßhäute und die Kalb- und Schaffelle zugrunde gelegt sind, oder ob auch die große Anzahl der Kleintier- und Wildfelle mit in Betracht gezogen worden ist, die allerdings zum weitaus größten Teil durch die Händler aufgenommen wird, während die Häuteverwertungen das größte Interesse an der ersten Kategorie haben und auf die letztere gar keinen oder nur sehr geringen Wert legen. Außerdem wird man bei einem Vergleich der von den beiden großen Gruppen umgesetzten Warenmengen immer beachten müssen, daß nicht unerhebliche Quantitäten aus den Händen der Verwertungsvereinigungen in die der Händler übergehen, bevor sie an den eigentlichen Konsumenten gelangen. Man könnte nun leicht geneigt sein, diese Mengen auf das Konto des Handels zu setzen, darf aber nicht vergessen, daß sie primär von der genossenschaftlichen Organisation und nicht, wie vor deren Existenz, vom Handel erfaßt wurden, an den sie erst von jenen im Wege der Auktion oder des freien Verkehrs abgesetzt werden.

Zu der oben wiedergegebenen Schätzung des Vertreters des Häutegroßhandels wäre noch zu bemerken, daß diese sich stark an die Zahlen der Statistik aus der Zeit der Zwangswirtschaft anzulehnen scheint, wogegen der Vertreter der Häuteverwertungen mit seinen wesentlich abweichenden Angaben eine weitere Ausdehnung des genossenschaftlichen Wirkungskreises auszudrücken sich bemüht. Ohne die eine Feststellung gegen die andere ausspielen zu wollen, wird hier jedoch festzuhalten sein, daß — auch gerade unter Berücksichtigung der besseren Qualität und der dementsprechend höheren Preise des von den Verwertungen zum Verkauf gelangenden Gefälles — die genossenschaftlichen Vereinigungen der Fleischer den größeren Anteil der in Deutschland anfallenden Häute und Felle, die für die Lederherstellung von erhöhter Bedeutung sind, bei sich vereinigen und demgemäß auch die dominierende Stellung am Häutemarkte einnehmen. Eine Feststellung, die auch der Arbeitsausschuß für die Lederenquete in seinem Berichte getroffen hat.[11])

Häuteverwertungen und Lederindustrie.

In dem grundsätzlichen Verhältnis der Lederindustrie zu ihren Hauptlieferanten, den Genossenschaften, ist in den Jahren nach Beseitigung der Zwangswirtschaft eine wesentliche Veränderung nicht festzustellen. Nach wie vor wird in ihren Kreisen das besondere Verdienst der Verwertun-

11) Bericht des Arbeitsausschusses für die Lederenquete, S. 3.

gen, nämlich eine außerordentliche Qualitätshebung der deutschen Rohware herbeigeführt zu haben, rückhaltlos anerkannt. Und allen Versuchen des selbständigen Häutehandels gegenüber, diese Organisation der Produzenten zu unterdrücken, wenn nicht gar gänzlich zu beseitigen, hat sich die Lederindustrie ablehnend verhalten und wiederholt die Bedeutung der Verwertungsvereinigungen als Lieferanten des von ihr benötigten Rohstoffes hervorgehoben. Besonders, als in der für die Verwertungen äußerst kritischen Zeit der Inflation der Häutehandel das Ende der Verwertungsgenossenschaften gekommen sah und alles tat, um dieses schnellstens herbeizuführen, hat die Lederindustrie diesem Treiben keinen Vorschub geleistet, sondern sich vielmehr bemüht, den von ihr als äußerst wichtig erkannten Faktor am deutschen Häutemarkt zu erhalten. Dies fand deutlichen Ausdruck in dem Bestreben, die Ende des Jahres 1923 vorübergehend ausgesetzten Häuteauktionen der Verwertungen nach durchgeführter Stabilisierung der Währung zu Anfang des Jahres 1924 wieder stattfinden zu lassen, die die Händler in richtiger Erkenntnis ihrer Wichtigkeit zu unterbinden suchten.

Diese grundsätzliche Bereitwilligkeit der Lederindustrie, die Häuteverwertungen als Kontrahenten am Häutemarkte prinzipiell anzuerkennen und mit ihnen zu arbeiten, darf nun aber nicht darüber hinwegtäuschen, daß zwischen diesen beiden Gruppen die zwischen Produzenten und Konsumenten, Verkäufer und Käufer ganz natürliche Gegensätzlichkeit der Interessen besteht und auch des öfteren recht scharf zum Ausdruck gekommen ist.

Der im Vordergrunde stehende Streitpunkt ist die Preisbildung, die gerade in der Nachkriegszeit immer wieder die Gemüter erregt hat und höchstens eine der beiden Parteien, sehr häufig, wenn nicht meistens sogar, gar keine befriedigen konnte und immer wieder zu lebhaften Pressefehden Veranlassung gab.

Einen weiteren Zankapfel bilden die Verkaufs-Bedingungen, die naturgemäß jeder von den beiden Kontrahenten zu seinen Gunsten zu gestalten bemüht ist, ohne dabei immer auf des anderen Wünsche und Lebensnotwendigkeiten gebührende Rücksicht zu nehmen. Ganz entgegengesetzt sind ebenfalls die Interessen der Lederindustrie und der Häuteverwertungen in der Frage der Ausfuhrfreiheit oder -beschränkung der deutschen Häute und Felle gelagert und sind bei Erörterung dieser des öfteren recht hart aufeinandergeprallt.

Lederindustrie und Häutehandel.

Ebensowenig wie nun die Lederindustrie sich dazu bereitgefunden hat, den Wünschen des Häutehandels entsprechend diesen im Kampfe gegen die Stellung der Häuteverwertungen am deutschen Häutemarkte zu unterstützen, hat sie zu der von den Genossenschaften erstrebten Ausschaltung des Handels beigetragen, im Gegenteil, wenn die Häuteverwertungen ihr Ziel, den Häutehandel durch ihr Dazwischentreten gänzlich auszuschließen, nicht erreicht haben, so ist es nicht zum geringsten Teile auf die Einstellung der Lederindustrie zum selbständigen Häutehandel zurückzuführen. Gelegentlich der bereits oben erwähnten gemein-

schaftlichen Sitzung von Delegierten des Centralvereins der Deutschen Lederindustrie und des Fleischerverbandes im Oktober 1892, auf der die Vertreter der Fleischer anregten, den Handel soweit wie möglich auszuschalten, brachten die Gerber zum Ausdruck, daß sie den Händler brauchten und ihn am Häutemarkte zu erhalten wünschten.[12]) Und an der hierin zum Ausdruck gebrachten prinzipiellen Stellungnahme hat die Lederindustrie bis zur Gegenwart festgehalten. Das schließt nun keineswegs aus, daß zwischen beiden ebenso wie zwischen der Lederindustrie und den Häuteverwertungen, wie oben gezeigt worden war, Differenzpunkte bestanden haben und auch noch bestehen, in denen die entgegengesetzten Interessen der beiden Gruppen aufeinanderprallen.

Die Lederindustrie sieht in dem selbständigen Häutehandel einmal eine zweite, von ihrem Hauptlieferanten, den Verwertungen, unabhängige Quelle deutscher Häute und Felle, auf deren Existenz sie ganz besonderen Wert legt, um in der für sie so außerordentlich wichtigen Versorgung mit Rohwaren nicht von einer einzigen Stelle abhängig zu sein. Hat sie doch so immer mit zwei, sich dazu noch grundsätzlich feindlich gegenüberstehenden Lieferanten zu tun, die sie gegebenenfalls nach Belieben gegeneinander ausspielen kann. Daher haben sich denn auch die Vertreter der Gerber bei den Erhebungen des Arbeitsausschusses für die Lederenquete bei der Behandlung eines etwaigen Monopols der Häuteverwertungen ganz energisch gegen alle in dieser Richtung liegenden Tendenzen ausgesprochen und sich für die Erhaltung des gegenwärtigen Zustandes der „Konkurrenz zwischen der Häuteverwertung und dem freien Handel" eingesetzt.[13])

Zum anderen benötigt die Lederindustrie den freien Handel als Vermittler im Auktionsgeschäft, in dem er als Kommissionär gleichzeitig auch in breitem Umfange die Finanzierung der Rohwareneinkäufe übernimmt. Wenn auch, wie Diegel feststellt, auf den ersten Auktionen nach Beseitigung der Zwangswirtschaft das Bestreben der Gerber, sich durch direkte Einkäufe von den Produzenten von den Händlern unabhängig zu machen, zu bemerken war, so muß doch betont werden, daß dieses Bestreben angesichts der in immer größeren Mengen erforderlichen Kapitalien sehr bald nachließ, und die Lederindustrie, der es von sich aus nicht möglich war, die von den Verwertungen aufgestellten Zahlungsbedingungen zu erfüllen, durchaus nicht geneigt war, bei ihren Einkäufen auf den Versteigerungen auf die Hilfe des selbständigen Handels zu verzichten.[14]) Und mag auch die Gerber, vor allem die kleineren und mitt-

---

12) Adler, S. 41

13) „Insbesondere aber wehrt sich der Großhandel und wehrt sich ebenso die Lederindustrie gegen die Schaffung eines Monopols, von dem die verarbeitende Industrie dann in bezug auf den Einkauf der inländischen Rohwaren ganz abhängig wäre. Die Lederindustrie findet, daß die Monopolisierung schon jetzt sehr weit vorgeschritten ist. Sie begrüßt die Konkurrenz zwischen der Häuteverwertung und dem freien Handel. Sie wünscht die Aufrechterhaltung dieser Konkurrenz und nicht ein Monopol". (Bericht des Arbeitsausschusses für die Lederenquete, S. 6).

14) „Endlich aber trat noch ein Faktor hinzu, der für die zukünftige Gestaltung des Marktes von großer Bedeutung sein wird, nämlich ein sofort bei der ersten Auktion einsetzender Machtkampf zwischen Gerber und Händlerkommissionär. Die Lederfabriken waren

leren, die beherrschende Stellung der großen Kommissionäre auf den Häuteauktionen, die Eigenkäufe nahezu völlig unmöglich macht, keineswegs mit Befriedigung erfüllen, so zwingt sie die eigene finanzielle Ohnmacht doch, sich ihrer zu bedienen.

Dieses kommt auch in den Ausführungen des Arbeitsausschusses für die Lederenquete zum Ausdruck, in denen es heißt: „Die ja auch sonst bekannte Rolle des Großhandels als Finanzhelfer tritt demnach hier besonders deutlich hervor. In dieser von ihm gewährten Finanzierungshilfe liegt eine der wichtigsten Funktionen des Häutegroßhandels und ein wichtiger Grund, ihn nicht auszuschalten für die Industrie.“[15]) Im übrigen wird bei Betrachtung der Auktionskäufer noch Gelegenheit sein, näher auf diese Dinge einzugehen. Und gerade im Auktionsgeschäft waren die Interessen dieser beiden Gruppen, der Lederindustrie und des Häutehandels, zwischen denen hinsichtlich ihrer Beziehungen als Käufer und Verkäufer ein dem zwischen Lederindustrie und Häuteverwertungen festgestellten analoges Verhältnis besteht, gegenüber den Versteigerungen der Häuteverwertungen durchaus gleichgerichtet und haben sie zu gemeinsamem Vorgehen veranlaßt.

Die gemeinsame Vertretung der Interessen von Lederindustrie und Häutehandel. „Verband der Interessenten am Häuteeinkauf e. V.“ und „Vereinigte Verbände der Käufer für deutsche Häute und Felle“.

Damit berühren wir schon die Zusammenarbeit der einzelnen am deutschen Häutemarkt direkt interessierten Gruppen durch die Verbände, zu denen sie sich zusammengeschlossen haben. Die als Käufer am deutschen Häutemarkte auftretenden Gruppen hatten sich im Jahre 1908 in dem Verband der Interessenten am Häuteeinkauf e. V. vereinigt, der die gemeinsamen Interessen seiner Mitglieder, Gerber und Händler, vor allem gegenüber der Organisation der Verwertungen, wahrzunehmen hatte.[16]) In seiner uneinheitlichen Zusammensetzung war dieser Verband jedoch auf die Dauer nicht allen Stürmen gewachsen. Wenn er sich schließlich auch darauf beschränkte, nur die hinsichtlich des Einkaufs deutscher Häute und Felle gleichlaufenden Interessen seiner im übrigen durchaus nicht konformen Mitglieder zu vertreten, so konnte es, zumal unter so anormalen Verhältnissen, wie in der Inflationszeit, auf die Dauer nicht ausbleiben, daß die Einigkeit in seinen Reihen eine folgenschwere Störung erlitt.

Wie bereits oben dargestellt, führten die Vorgänge auf der Berliner Septemberauktion des Jahres 1922 zu der Gründung des Verbandes der Zahmhäute- und Fellgerber e. V., dem die Wahrung der Interessen der Lederindustrie beim Einkauf von Zahmhäuten und Fellen obliegen sollte. Hatten die Gerber damit deutlich kundgetan, daß sie

durch den Gewinn der ersten Kriegsjahre aus der finanziellen Abhängigkeit vom Kommissionär herausgekommen. Sie wünschten nun, was ihnen schon immer als Ideal vorgeschwebt hatte, soweit wie möglich direkt vom Häuteproduzenten zu kaufen.“ (Diegel, S. 75/76.)

15) Bericht des Arbeitsausschusses für die Lederenquete, S. 9/10.

16) Vgl. Adler, S. 85.

nötigenfalls ohne Verbindung mit dem Handel ihre eigenen Wege zu gehen in der Lage sein würden, so zeigten sich bald auf beiden Seiten intensive Bemühungen, einen völligen Bruch zu vermeiden, indem man die Notwendigkeit eines Zusammenwirkens in den beide Gruppen gleichermaßen berührenden Fragen betonte. Besonders der während der Krise im Verband der Interessenten am Häuteeinkauf erstandene Reichsverband des vereinigten deutschen Häute- und Fellhandels „Hufa" e. V. hat sich in dieser Richtung eifrigst betätigt. In einer am 12. Dez. in Berlin abgehaltenen Vorstandssitzung des Verbandes der Interessenten am Häuteeinkauf, die einer Wiederherstellung des Einvernehmens die Wege ebnen sollte, überreichte der Reichsverband folgenden Beschluß: „Der Reichsverband wiederholt ausdrücklich seine bereits öfters abgegebene Bereitwilligkeit, in allen Fragen, die das Auktionswesen betreffen, gemeinschaftlich mit der Lederindustrie zu handeln. Er ist nach wie vor der Ansicht, daß die Interessen des Handels im Verhältnis zu den Verwertungsverbänden mit denen der Industrie stets gleichlaufen und daß deshalb Handel und Industrie diese Interessen gemeinschaftlich wahren müssen und können".[17]) Tatsächlich ist es denn auch in dieser Sitzung gelungen, die zwischen den beiden Gruppen hervorgetretenen Unstimmigkeiten zu beseitigen und eine Reorganisation des Interessenverbandes in Aussicht zu nehmen.[18])

Die weiteren Verhandlungen wurden dann in der Sitzung einer Kommission von Vertretern der Industrie und des Handels am 3. Jan. 1923 in Heidelberg geführt, in der auch durch Ausarbeitung einer Satzungsänderung der formelle Neuaufbau des Verbandes vorbereitet wurde,[19]) worauf es der Mitgliederversammlung am 21. Febr. in Berlin vorbehalten blieb, den Verband neu zu konstituieren.[20]) An Stelle des alten Verbandes der Interessenten am Häuteeinkauf trat jetzt als Spitzenorganisation eine Vereinigung der beiden bereits bestehenden Organisationen des Häutehandels und der Lederindustrie, nämlich des Reichsverbandes des vereinigten deutschen Häute- und Fellhandels „Hufa" e. V. und des Verbandes der Zahmhäute- und Fellgeber e. V. unter der Bezeichnung „Vereinigte Verbände der Käufer für deutsche Häute und Felle". Dabei ist der Hauptzweck dieses Käuferzusammenschlusses derselbe geblieben, nämlich geregelte Verhältnisse im Rohhäuteeinkauf zu beschaffen und etwa hervortretende Auswüchse zu beseitigen.

Und, um vorgesehene Maßnahmen einheitlich und geschlossen durchführen zu können, war im Statut vorgesehen, daß die Mitglieder der beiden Verbände durch einen Beschluß der Mitgliederversammlung oder des Arbeitsausschusses gebunden werden sollten. Der Haupteinfluß ging auch in dem neuen Spitzenverband, genau wie bereits im Verband der Interessenten am Häuteeinkauf, von seiten der Lederindustrie aus, die zwei Drittel aller Kosten dieses Verbandes aufbringen mußte, während

17) Häute und Leder, Nr. 272, vom 18. Dez. 1922.
18) Der Ledermarkt, Nr. 296, vom 19. Dez. 1922.
19) Häute und Leder, Nr. 6, vom 8. Jan. 1923.
20) Häute und Leder, Nr. 50, vom 28. Febr. 1923.

auf den Reichsverband nur ein Drittel entfiel.[21]) Ebenso stellte auch hier die Lederindustrie den Vorsitzenden.

Aber auch in dieser neuen Form war der Zusammenarbeit der Lederindustrie und des Häutehandels nur ein kurzes Dasein beschieden. Wie bereits an anderer Stelle ausgeführt, riefen die Vorgänge auf der Berliner Novemberauktion des Jahres 1923 eine Krisis im Reichsverbande hervor, die eine Umgestaltung dieser Organisation erforderlich machte. Dadurch war aber die Mitwirkung des Handels bei der in Aussicht genommenen Neugestaltung der Häuteauktionen in Frage gestellt, und der Gerberverband schritt im Dezember kurzerhand zu einer Lösung der bestehenden Arbeitsgemeinschaft zum Jahresschluß, um die auf eine Neuaufstellung der Auktionsbedingungen abzielenden Verhandlungen mit dem Interessenverband deutscher Häuteverwertungen unbehindert durchführen zu können.[22])

Mit der Beseitigung dieser Spitzenorganisation fand das Zusammenarbeiten der beiden Käufergruppen endgültig ein Ende. Es hatte sich eben gezeigt, daß selbst in dieser losen Form der Arbeitsgemeinschaft der beiden für sich selbständigen Verbände das ungestörte Nebeneinanderherlaufen so grundsätzlich verschiedene Elemente auf die Dauer nicht möglich war, daß es eben nicht immer gelang, das Trennende in den Interessen dieser heterogenen Glieder aus der gemeinsamen Arbeit fernzuhalten und das Einheitliche in den Vordergrund zu stellen. So traten denn von jetzt ab an die Stelle der einheitlich geschlossenen Interessenvertretung der Käufer die beiden Verbände der Lederindustrie und des Handels, die bereits in früheren Kapiteln behandelt wurden.

Die gemeinsame Aufstellung von Verkaufsbedingungen durch die verschiedenen Verbände.

Alle drei am deutschen Häutemarkt unmittelbar interessierten Gruppen vereinigt hat das Bestreben, die Markttechnik zu vervollkommnen und die Qualität der deutschen Rohware immer mehr zu verbessern. Die Organisationen haben hierin an die vor dem Kriege geleistete Arbeit angeknüpft und in den vergangenen Jahren eine äußerst rege Tätigkeit entwickelt, die eine beachtliche Weiterbildung der früheren Zustände mit sich gebracht hat. Es kann natürlich nicht unsere Aufgabe sein, zu untersuchen, welcher Partei der größte Anteil an diesen zu verzeichnenden Fortschritten zuzuschreiben ist, die ja nur in gemeinsamer Arbeit der keineswegs immer gleichlaufenden Interessen der Beteiligten zu erzielen war. Im Mittelpunkte dieses gemeinsamen Arbeitens der Häuteverwertungen, der Lederindustrie und des Häutehandels stehen die Bemühungen um die Schaffung von alle drei Gruppen befriedigenden Bedingungen für die im Verkehr mit deutschen Häuten und Fellen bedeutendste

---

[21]) Geschäftsbericht des Centralvereins der Deutschen Lederindustrie e. V. für das Vereinsjahr 1922 (Die Lederindustrie, Nr. 304, vom 21. Dez. 1923).

[22]) Geschäftsbericht über die Tätigkeit des Verbandes der Zahmhäute- und Fellgerber e. V. für das Vereinsjahr 1924, S. 37. — Der Ledermarkt, Nr. 1, vom 2. Jan. 1924. — Fleischer-Verbandszeitung, Nr. 257, vom 29. Dez. 1923.

Marktform, nämlich die von den Verwertungen veranstalteten Auktionen.

In starker Anlehnung an die hinsichtlich der Auktionskäufe getroffenen Abmachungen zwischen den einzelnen Verbänden hat die Zeit nach Aufhebung der Zwangswirtschaft auch eine vertragliche Regelung des freien Verkehrs zwischen Häutehandel und Lederindustrie gebracht, die von dem Verband der Interessenten am Häuteeinkauf und der Arbeitsgemeinschaft des deutschen Häute- und Fellhandels „Hufa" festgelegt wurde.[23]) Die Anregung zum Abschluß dieser Vereinbarungen ging bereits Ende des Jahres 1920 von seiten des Verbandes der Interessenten am Häuteeinkauf aus, dessen gerberische Mitglieder auf diese Weise auch eine Verbesserung des Händlergefälles und die Festlegung des freien Häutehandels auf ähnliche Lieferungsbedingungen zu erzielen hofften, wie sie sich im Verkehr mit den Häuteverwertungen als zweckmäßig erwiesen hatten. Gleichzeitig suchten sie damit auch einen Schiedsgerichtsvertrag mit dem Handel zu vereinbaren, durch den eine schnelle und sachgemäße Erledigung aller sich aus Kaufverträgen etwa ergebenen Streitigkeiten gewährleistet werden sollte. Daneben aber wurde auch noch ein anderer Zweck verfolgt, der den Händlern zum Vorteil gereichen sollte. Glaubte man doch auf diese Weise die geringere Bewertung der Händlerhäute, soweit sie nicht durch die Minderqualität berechtigt, abstellen zu können. Zur Erreichung seines Zieles setzte sich der Verband der Interessenten am Häuteeinkauf zunächst mit dem Reichsverband deutscher Häute- und Fellhändler und später auch mit der Häute- und Fell-Großhändlervereinigung in Verbindung, mit der er im April 1921 in die ersten Besprechungen eintrat. Nachdem diese Verhandlungen durchaus erfolgreich verlaufen waren, und in diesen die Grundlage gefunden war, auf der der baldige Abschluß der beabsichtigten Vereinbarung zu erhoffen war, trat infolge des Zusammenschlusses der beiden Organisationen des Häute- und Fellhandels zu einer Arbeitsgemeinschaft ein Stillstand ein, da an Stelle der Vertreter der Großhändlervereinigung solche der „Hufa" traten, mit denen sich die Verhandlungen zunächst schwieriger gestalteten. Nach langwierigen Auseinandersetzungen gelang es dann, am 12. Juli 1921 den sogenannten „Händlervertrag" zum Abschluß zu bringen. Besondere Schwierigkeiten hatte die Festsetzung der Fehlervergütung für Roßhäute bereitet, die daher zunächst zurückgestellt wurde und den Gegenstand weiterer Verhandlungen bildete.

In dieser „Vereinbarung zwischen der Häute- und Fell-Großhändlervereinigung e. V. Berlin und dem Reichsverband deutscher Häute- und Fellhändler e. V. Berlin, vertreten durch die Arbeitsgemeinschaft des Häute- und Fellhandels „Hufa" Berlin einerseits und dem Verband der Interessenten am Häuteeinkauf e. V. Berlin andererseits, betr. Lieferung von Häuten und Fellen" „verpflichtet sich die Arbeitsgemeinschaft

23) Die folgenden Angaben sind dem Jahresbericht des Verbandes der Interessenten am Häuteeinkauf e. V. für das Jahr 1921 entnommen. (Häute und Leder, Nr. 107, vom 14. Mai 1922, u. ff.) Der Wortlaut der Vereinbarung ist abgedruckt in „Die Lederindustrie", Nr. 170, vom 19. Juli 1921.

des Häute- und Fellhandels „Hufa" Berlin für ihre Mitglieder, bei Verkäufen und Offerten an gerberische Mitglieder des Verbandes der Interessenten am Häuteeinkauf die nachfolgenden Vereinbarungen einzuhalten".[24]) Darauf folgt die Aufzählung der einzelnen Angaben, die bei sämtlichen Angeboten deutscher Häute und Felle zur Kennzeichnung der Qualität der Ware zu machen sind, wobei nur die Fälle ausgenommen sind, in denen die Ware „erfahrungsgemäß bekannt" ist oder „gegen Besicht" verkauft wird.[25]) Des weiteren ist die Gewährung von Fehlervergütungen in Höhe der in den Versteigerungsbedingungen vorgesehenen Sätze vorgeschrieben. Daneben sind verschiedene kleinere Bestimmungen für die Behandlung und Salzung der Häute und Felle getroffen. Die Regelung der Zahlungsbedingungen ist jedoch ausdrücklich einer Vereinbarung zwischen Käufer und Verkäufer vorbehalten.[26]) Die Reklamefrist ist auf vierzehn Tage nach Ankunft der Ware in der Fabrik oder auf dem Lager des Käufers festgelegt worden, wobei jedoch Reklamationen an bereits eingearbeiteten Waren ausgeschlossen sind.[27]) Zum Schluß ist dann ein Schiedsgerichtsverfahren vereinbart worden, dem alle sich aus einem Kaufvertrage ergebenden Streitigkeiten, über die sich Käufer und Verkäufer nicht einigen können, unterliegen sollen. Dieses am 1. August in Kraft tretende Abkommen ist auf unbestimmte Zeit geschlossen worden und konnte 6 Wochen vor Kalenderquartalsablauf seitens einer der Parteien gekündigt werden.[28])

II.

Die Häuteauktionen der Verwertungen.

Kapitel 5. Allgemeines.

Allgemeines über Auktionen.

Die Tatsache, daß die Häuteverwertungen das von ihnen angesammelte Gefälle zum überwiegenden Teile im Wege der Auktion zum Verkauf bringen, wie besonders die Tatsache, daß diese Form des Absatzes wiederholt Gegenstand eingehender Betrachtung gewesen ist, und gerade in der jüngsten Vergangenheit von den verschiedensten Seiten in der Oeffentlichkeit scharfer Kritik unterzogen worden ist, die auf das

---

[24]) Punkt 1 der Vereinbarung.

[25]) Als solche kommen in Frage: Gewichtsgrenzen und ungefähre Bogengewichte und Grüngewichte; Gattung oder Prozentsatz derselben; Art der Schlachtung; Provenienz, die einwandfrei anzugeben ist, es sei denn, daß der Lieferant im Angebot erklärt, die Provenienz nicht einwandfrei angeben zu können; eine Beschreibung der Ware. Schuß und Brack sind getrennt anzugeben. Dem Verkäufer bekannte innere Mängel der Waren müssen dem Käufer bei Angebot bekanntgegeben werden; der Verkauf nach Salzgewicht erfolgt unter den gleichen Gesichtspunkten. Es ist die Art der Salzung und ob die Ware ein- oder mehrmals gesalzen ist, auf Verlangen anzugeben. (Punkt 2 a—f der Vereinbarung).

[26]) Punkt 8 der Vereinbarung.

[27]) Punkt 9 der Vereinbarung.

[28]) Punkt 10 der Vereinbarung.

Vorhandensein ganz irriger Ansichten schließen läßt, läßt es gerechtfertigt erscheinen, diesen Gegenstand eingehender zu untersuchen.

Ganz allgemein kann man die Auktion oder Versteigerung im Anschluß an Kröhne[1]) definieren als „eine Form des Verkaufs, durch den bei einseitigem persönlichen Wettbewerb einer Mehrzahl von Käufern um ein und dieselbe Sache zu gleicher Zeit und an gleichem Ort in fortlaufender Steigerung der Gebote ein höchster Preis erzielt werden soll".[2]) Als solche ist nun die Auktion den verschiedensten Zwecken dienstbar gemacht. Sie findet sich besonders häufig im täglichen Leben als Mitel zur Veräußerung gebrauchter Gegenstände, für die man auf diesem Wege am leichtesten einen Käufer unter Erzielung eines günstigen Preises zu finden hofft. Auch für den sogenannten „öffentlichen Verkauf" wird die Versteigerung meistens gewählt, da die als Verkäufer auftretenden Behörden, die meist nicht die für einen freien Verkauf erforderliche Sach- und Marktkenntnis besitzen, auf diese Weise die Veräußerung am einfachsten vornehmen können und so auch eine unbeeinflußte Preisbildung herbeizuführen glauben.

Alle diese gelegentlich stattfindenden Auktionen erfreuen sich nun in der öffentlichen Meinung keineswegs der ungeteilten Wertschätzung. Man sieht in ihnen vielfach alles andere als eine reelle Geschäftsform. Das alles liegt nun nicht allein an der Art der Veräußerung und deren Leitern, sondern auch an dem Charakter der zum Verkauf gelangenden Ware und an den Käufern selbst, die vielfach mit den Eigentümlichkeiten dieses Verkaufsmodus zu wenig bekannt sind und sich bei der schnellen Aufeinanderfolge der Gebote zur Nennung von Preisen verleiten lassen, die sie unter anderen Umständen keineswegs anzulegen gewillt wären.

Die Großhandelsversteigerung.

Die so gebildete ungünstige Meinung wird nun nicht selten auf eine Einrichtung übertragen, die zwar auch als Versteigerung bezeichnet wird und auch gemeinsame Züge mit diesen Gelegenheitsauktionen aufweist, nämlich die Großhandelsversteigerung, und führt hier insbesondere in Zeiten, in denen die Allgemeinheit mehr Interesse als sonst an der Preisbewegung und sonstigen Marktvorgängen zeigt, zu völlig abwegigen Anschauungen und Urteilen. Dabei sind bei den Großhandelsauktionen bei näherer Betrachtung doch grundlegende Abweichungen von jenen festzustellen. Und sehr mit Recht sagt Kröhne am Schlusse ihrer eingehenden Untersuchung über diese „Institution des Handels": „Es darf ihnen (den Großhandelsauktionen) in ihrer Darstellung nichts von dem anhaften, was den Gelegenheits-, Kleinhandels- und Gerichtsauktionen so leicht angeheftet wird, die Vorstellung von Institutionen zweiten Ranges oder irregulären Charakters."[3])

---

1) S. 1.

2) Eine nicht wesentlich abweichende Definition gibt Hellauer (S. 212), indem er sagt: „Die Auktion ist ein an einem bestimmten Orte zu einer bestimmten Zeit auf Grund öffentlichen Aufrufes stattfindender Verkauf an den Meistbietenden von beweglichen Sachen, die sich zur Verkaufszeit am Verkaufsorte oder in dessen Nähe, der allgemeinen Besichtigung ganz oder teilweise zugänglich gemacht, befinden."

3) S. 182.

Wie Kröhne zeigt, hat sich neben anderen ebenfalls von ihr behandelten Formen „im 19. Jahrhundert im stillen aus Anfängen, die in das erste Viertel des 17. Jahrhunderts zurückgehen, ein neuer Typus der Kollektivversteigerung entwickelt, deren wirtschaftliche Funktion ... etwas anders zu fassen ist, als es bisher für die übrigen Versteigerungen geschah. Es ist die Großhandelsauktion, bei der große Massen vollwertiger neuer Waren um des Erwerbs und kaufmännischen Gewinns willen versteigert werden und die eine reguläre selbständige Einrichtung des Handels wie der Markt-, Meß- oder Börsenhandel ist."[4])

Und an einer anderen Stelle[5]) charakterisiert die Verfasserin jener Spezialuntersuchung die Großhandelsversteigerung folgendermaßen: „Für jede (Warengruppe) bedeutet die Auktion nicht nur eine nach Belieben benutzte Verkaufsform, sondern sie ist eine dauernd und regelmäßig gehandhabte Groß-Unternehmungsart, eine eigene Organisation des Effektivhandels mit einer ganzen Reihe eigener Usancen. Sie schafft im Gegensatz zu allen anderen Auktionen nicht einen vorübergehenden Gelegenheitsmarkt, sondern sie ist selbst eine Marktart und stellt den modernen Spezialmarkt dar. Es lassen sich auf sie alle Merkmale eines Spezialmarktes anwenden, nur sind die Verhältnisse hier größer und die Organisation der Unternehmer sowie die letzte Phase der Warenverteilung ist anders."

Diese besondere Marktform haben nun die Häuteverwertungsvereinigungen als Hauptabsatzweg der von ihnen zusammengezogenen Rohware gegen Ende des vorigen Jahrhunderts auf Veranlassung der Weiterverarbeiter, der Gerber, gewählt und mit Ausnahme der zwangsweisen Unterbrechung während der Kriegs- und unmittelbaren Nachkriegszeit und der vorübergehenden, durch die Inflationsverhältnisse erforderlich gewordenen Aussetzung gegen Ende des Jahres 1923 bis zur Gegenwart beibehalten.

Die gesetzlichen Bestimmungen über Großhandelsversteigerungen und der Plan einer gesetzlichen Regelung der Häuteauktionen.

Beachtlich ist nun aber, daß diese besondere Marktart keinerlei Regelung durch das Gesetz gefunden hat, was in der Zeit nach Aufhebung der Zwangswirtschaft als Mangel empfunden worden ist.[6]) Dieses Fehlen gesetzlicher Vorschriften ist besonders auffallend, wo doch eine andere Institution, die Börse, die ebenfalls dem Großverkehr mit Rohstoffen dient, vom Gesetzgeber mit ziemlich weitgehenden Bestimmungen bedacht worden ist.

Die in den Nachkriegsjahren beobachteten „Mißstände" und die daraufhin in der Oeffentlichkeit erhobenen Forderungen nach einem behördlichen Eingreifen, das nach den Wünschen der Radikalsten in einem völligen Verbot bestehen sollte, hat schließlich auch die Reichsregierung veranlaßt, der Versteigerung im allgemeinen und den Häute-

[4]) S. [illegible]

[5]) S. [illegible]

[6]) Vgl. Stargardt, a. a. O. — Alle in versch. Gesetzen gegebenen Bestimmungen über [illegible] treffen nicht die hier in Frage stehende Form.

auktionen im Besonderen ihre erhöhte Aufmerksamkeit zu widmen. An und für sich hätten diese ziemlich allgemein ausgesprochenen Anschuldigungen noch nicht diesen Erfolg gehabt, wenn man nicht gleichzeitig auf „die ungerechtfertigt hohen Häutepreise" — übrigens ein sehr beliebtes Schlagwort, das auch späterhin noch oft und gern in die Debatte geworfen wurde— hingewiesen hätte, für die man eben die Eigenart der benutzten Verkaufsform und deren Auswüchse verantwortlich machte. Aber die Sorge der Regierung, daß es infolge des in den Inflationsjahren zu beobachtenden Steigens der Häute- und Fellpreise — ebenso wie der anderer lebenswichtiger Gegenstände — eines Tages einem großen Teil der Bevölkerung nicht mehr möglich sein würde, sich mit dem notwendigsten Schuhzeug zu versorgen, hat den Willen erstehen lassen, dieser Entwicklung durch gesetzliche Maßnahmen Einhalt zu gebieten.

So wurde denn im „Notgesetz" vom 24. Febr. 1923, durch das sich die Reichsregierung die Kompetenz erteilen ließ, ohne Mitwirkung der gesetzgebenden Körperschaften nur mit Zustimmung des Reichsrats Verordnungen zu erlassen, mit deren Hilfe sie der endlosen Schwierigkeiten im gesamten Wirtschaftsleben Herr zu werden hoffte, ausdrücklich vorgesehen, daß entsprechende Maßnahmen auch gegenüber den Versteigerungen lebenswichtiger Gegenstände getroffen werden durften.[7]) Und auf dieser Grundlage wurde in die „Verordnung zur Ausführung des Art. VI, Absatz 3 des Notgesetzes" vom 13. Juli 1923[8]) eine „Verordnung über Handelsbeschränkungen" eingefügt, die sich im vierten Abschnitt mit „Marktverkehr und Versteigerungen" befaßt. In den §§ 52 bis 56 sind die von der Reichsregierung möglicherweise vorzunehmenden Eingriffe in das Auktionswesen ausführlich dargelegt.

Demgemäß bereitete der Reichswirtschaftsminister eine „Verordnung über Versteigerung von Häuten und Fellen" vor, deren Entwurf sich in Aufbau und Inhalt ziemlich eng an die in der Verordnung über Handelsbeschränkungen vorgezeichneten Richtlinien halten sollte. Nach langwierigen Vorarbeiten, zu denen auch Vertreter der interessierten Verbände in besonderen Beratungen herangezogen wurden, wurde dieser Entwurf unter dem 5. Juli 1923 vom Reichswirtschaftsminister dem Reichsrat zur Genehmigung vorgelegt[9]) und zwar mit der Bitte um beschleunigte Beschlußfassung, da die Verordnung „entweder gleichzeitig mit der Verordnung über Handelsbeschränkungen oder wenigstens im ungefähren Anschluß an sie" veröffentlicht werden sollte. Der wirtschaftspolitische Ausschuß des Vorläufigen Reichswirtschaftsrats, dem die Verordnung zur Begutachtung übermittelt wurde, hat sich in seiner Sitzung vom 11. Sept. 1923 mit ihr befaßt und ihr grundsätzlich, d. h. abgesehen

---

7) Notgesetz vom 24. Febr. 1923, Art. VI, Abs. 3: „Sie (die Reichsregierung) kann auch . . . Vorschriften zur Ueberwachung und Regelung von Versteigerungen lebenswichtiger Gegenstände erlassen, sowie solche Versteigerungen verbieten." (Reichsgesetzblatt Teil 1, S. 147 ff., Nr. 15, vom 27. Febr. 1923.)

8) Reichsgesetzblatt, Teil 1, Nr. 63, vom 28. Juli 1923, S. 699 ff.

9) „Entwurf einer Verordnung über Versteigerung von Häuten und Fellen". Drucksachen des Reichsrats, Tagung 1923, Nr. 260.

von einigen Abänderungsanträgen, zugestimmt. In der beigefügten, sehr kurzen Begründung wird unter Hinweis auf die in den §§ 53—56 des Entwurfs einer Verordnung über Handelsbeschränkungen vorgesehene Ermächtigung ausgeführt, daß „durch den vorliegenden Entwurf von dieser Ermächtigung bezüglich der Versteigerungen von Häuten und Fellen Gebrauch gemacht werden soll, um die Mißstände abzustellen, die sich bei diesen Versteigerungen entwickelt haben."

Inhaltlich sah der Entwurf neben der Einführung einer Genehmigungspflicht für Versteigerungen von inländischem Anfall an Großviehhäuten..., Roß-, Fohlen-, Esel- und Maultierhäuten, Kalbfellen und Fresserfellen, Schaffellen (§ 1) genaue Vorschriften für die an den Versteigerungen beteiligten Personen — Veranstalter (§§ 2—5), Ausrufer (§ 6) und Bieter (§§ 7 u. 8) — und als Hauptpunkt die Aufstellung von Ueberwachungsausschüssen (§§ 9—12) mit einem Regierungskommissar an der Spitze vor. Auf die darin enthaltenen einzelnen Bestimmungen wird bei Behandlung der betreffenden Punkte innerhalb dieser Arbeit näher einzugehen sein.

Aus dem Entwurf ist zu ersehen, daß die Regierung nicht daran dachte, die Versteigerungen zu verbieten, sondern auch den grundsätzlichen Aufbau und die Technik der Auktionen zu ändern nicht beabsichtigte. Sie wollte sich eben nur darauf beschränken, die bestehenden normalen Verhältnisse zu sanktionieren, etwaige Auswüchse dabei zu unterdrücken und eine amtliche Ueberwachung einzuführen, ohne im übrigen dem Lauf der Dinge neue Wege zu weisen.

Gesetzeskraft hat dieser Entwurf trotzdem nicht erlangt, er ist über das Stadium der Erörterungen nicht hinausgewachsen. Nachdem mit der stabilen Währung die größten Schwierigkeiten auf dem Auktionsmarkt zunächst überwunden wurden, und die Interessenorganisationen der an den Versteigerungen beteiligten Gruppen in den von ihnen aufgestellten vertraglichen Auktionsbedingungen den Wünschen des Reichswirtschaftsministeriums Rechnung getragen hatten, sah sich die Behörde veranlaßt, von einem Eingreifen im Verordnungswege abzusehen und hat den Entwurf zurückgezogen.

Die zeitliche Verteilung der Häuteauktionen. Die vierwöchentliche Versteigerung.

Wie nun das Wesen der Großhandelsauktion überhaupt in der regelmäßigen und planmäßigen Wiederkehr liegt,[10]) werden auch die Versteigerungen der Häuteverwertungen in ganz bestimmten Zeitabständen nach einem für einen längeren Zeitraum im voraus aufgestellten Plan wiederholt, und zwar sind sie nicht, wie diejenigen anderer Produkte, bei dem dauernden Anfall inländischer Häute und Felle während des ganzen Jahres auf eine bestimmte Saison beschränkt.

Eine gewisse Zeitspanne zwischen den einzelnen Auktionsterminen erfordert schon die Ansammlung einer für die Abhaltung einer Versteigerung genügend großen Menge von Häuten und Fellen, sowie deren

[10]) Vgl. Krühne, S. 144.

Konservierung, Sortierung und Zusammenstellung in Losen. Ermöglicht so schon das allmähliche Aufkommen der Produkte und die für den Absatz erforderliche Vorbereitung nur eine Veranstaltung in zeitlichen Abständen, so ist auch das Interesse der Auktionsbesucher auf eine nicht allzu schnelle Aufeinanderfolge gerichtet, da die größeren unter ihnen alle oder nahezu alle großen Versteigerungen besuchen. Außerdem wünschen die Kauflustigen auch ein genügend umfangreiches und reichhaltiges Angebot vorzufinden, aus dem sie sich die gesuchten Partien auswählen können.

So hatte sich denn schon lange vor dem Kriege die Gewohnheit herausgebildet, eine Versteigerung alle 1 bis 2 Monate zu wiederholen, wobei die Differenz von der Größe der Verwertung und des von ihr erfaßten Materials abhing.[11]) Für die Zeit nach Aufhebung der Zwangswirtschaft kann man als Norm die vierwöchentliche Auktion feststellen, d. h. jeder Auktionsplatz hielt im allgemeinen monatlich eine Versteigerung ab. Jedoch sollten die außerordentlichen Verhältnisse der Inflationszeit auch hiervon eine Abweichung herbeiführen.

Die Veranstaltung von Häuteauktionen in kürzeren Zwischenräumen.

Der mit fortschreitender Entwertung des Geldes sich stärker bemerkbar machende Kapitalmangel veranlaßte die Verkäufer, auf einen schnelleren Absatz der Häute und Felle zu dringen, als es ehedem möglich war. Die Unmöglichkeit, unter diesen Umständen mehrere Wochen lang auf den Eingang des Gegenwertes für das verkaufte Gefälle zu warten, ließ den Wunsch aufkommen, die Auktionen in kürzeren Zeiträumen abzuhalten.

So ging der Allgemeine Häuteverwertungsverband Berlin bereits Anfang des Jahres 1922 dazu über, vierzehntägige Versteigerungen zu veranstalten, eine Neuerung, die jedoch keineswegs die Zustimmung der Käufer fand.[12]) Diese fürchteten durch die öftere Abhaltung der Auktionen gerade in jener Zeit schwankender Verhältnisse eine noch größere Beunruhigung des Marktes, vor allem auch für Leder.[13]) Nahm man doch an, daß durch Einführung von zwei Auktionen in demselben Zeitraume, in dem bislang eine stattgefunden hatte, die Preise getrieben würden.

---

11) Vgl. Kröhne, S. 107, und Adler, S. 52.

12) Die Einstellung der Käufer hierzu kommt recht deutlich in dem im „Ledermarkt" veröffentlichten Auktionsbericht zum Ausdruck: „ . . . Im allgemeinen war die Ansicht vorherrschend, daß sich die Auktion, die also bereits nach einem Verlauf von 14 Tagen wieder stattfand, nicht bewährt hat. — Es muß den Verwertungen überlassen bleiben, ob sie den Versuch fortsetzen oder zu der alten Verkaufsweise zurückkehren wollen, d. h. daß die Auktionen nur alle vier Wochen stattfinden." (Der Ledermarkt, Nr. 51, vom 1. März 1922, „Ergebnis der Auktion des Allgemeinen Häuteverwertungsverbandes in Berlin am zweiten Tage".) — Die vorherrschende, äußerst schwache Stimmung jenes Tages schien allerdings, die Ansicht der Käufer zu rechtfertigen.

13) So heißt es in einem Artikel „Zur Lage" in der Lederindustrie, Nr. 102, vom 29. April 1922: „ . . . Die Berliner Auktion ist nun einmal ein Regulator nicht nur für den Rohhäute-, sondern auch für den Ledermarkt und in einer so empfindsamen und nervösen Zeit wie der jetzigen macht sich jede Zuckung, geschweige denn jede Preisveränderung, sofort im Ledergeschäft bemerkbar. Nun noch dazu alle 14 Tage! Im Lederhandel wünscht man deshalb vielfach, daß wenigstens vier Wochen das Geschäft in Ruhe gelassen wird . . ."

Daneben veranlaßten aber auch Finanzierungsschwierigkeiten die Käufer zu ihrem ablehnenden Standpunkte. Nicht zu verkennen ist auch außerdem, daß die öftere Abhaltung der Auktionen für den Händler eine ganz erhebliche Vermehrung der Reisekosten und Geschäftsspesen mit sich bringen mußte, gegen die sich jener naturgemäß heftig sträubte.

Der besonders lebhafte Widerstand des Häutehandels gegen diese Neuerung, die doch letzten Endes auch auf die Not der Einlieferer zurückzuführen war, hatte aber auch noch einen anderen Grund, der in dem grundsätzlich feindlichen Verhältnis zu den Häuteverwertungen zu suchen ist. Kannten die Händler doch ganz genau die Schwierigkeiten, in denen sich die Verwertungsvereinigungen angesichts des Geldmangels befanden, wußten sie doch zu gut, daß viele Fleischer zu ihnen kommen würden, wenn es den Genossenschaften nicht gelang, der heraufziehenden Krise aus dem Wege zu gehen. Was lag ihnen näher, als diese Gelegenheit zu benutzen, um ihrem Widersacher den Ausweg zu verlegen?[14])

Da aber nun der Allgemeine Häuteverwertungsverband unbeirrt an seinem Vorhaben festhielt, war ein Konflikt unvermeidlich, der denn auch auf der Berliner Auktion vom 12. und 13. Sept. 1922 tatsächlich ausbrach. Als die Auktionsleitung dem Wunsche der Käufer, in Zukunft wieder vierwöchentliche Auktionen einzuführen, im Interesse der Einlieferer nicht nachkam, verhinderten die Hauptkäufer, nämlich die Großhändler, die Durchführung der Versteigerung durch Nichtabgabe von Geboten, wie in einer der Auktion vorhergegangenen Beratung beschlossen worden war.[15]) Die Fleischer waren jedoch durchaus nicht geneigt, diesem Drucke zu weichen. Eine von der Auktionsleitung einberufene Einliefererversammlung bevollmächtigte diese, auch weiterhin den Käufern gegenüber an der vierzehntägigen Versteigerung festzuhalten und etwa neu auftauchenden Schwierigkeiten mit geeigneten Maßnahmen entgegenzutreten.[16])

Innerhalb der verschiedenen Verwertungen bestand zunächst allerdings keine Einheitlichkeit hinsichtlich der Stellung zur Frage der Auktionstermine. Um nun ein einheitliches Vorgehen sämtlicher Häuteverwertungen in der Frage der Abhaltung der Auktionen in kürzeren

---

[14]) In den Kreisen der Lederindustrie ist diese Einstellung des Handels auch richtig erkannt worden. In einem Artikel „Zur Lage" in der Lederindustrie, Nr. 246, vom 14. Okt. 1922, wird bei Erörterung der vierzehntägigen Auktionen folgendes ausgeführt: „... Der Häutehandel hat nun aber gar kein Interesse daran, der Lederindustrie und den Verwertungen seine Kapitalien zur Verfügung zu stellen. Die Kapitalnot hat schon in zahlreichen Fällen bisher genossenschaftstreue Metzger dem Handel wieder zugeführt und zwar in all den Fällen, wo der Händler prompter zahlt als die Verwertung. Der Zwischenhandel würde seine Position erheblich steigern, wenn er die jetzige, aus der Geldnot entsprungene Verlegenheit der Verwertungen in diesem Sinne ausnutzt. Es fragt sich natürlich, ob seine Kapitalkraft genügt. Wenn der Handel das häufigere Abhalten von Auktionen bekämpft, so geschieht es also gewiß nicht nur, um die Frist für die Zahlung in seinem eigenen und im Interesse der Lederfabrikanten angemessen zu gestalten, es geschieht sicherlich auch aus den eben angedeuteten Gründen ..."

[15]) Dieses Vorgehen der Händler führte dann zu Auseinandersetzungen mit den Gerbern und zur Auflösung des Verbandes der Interessenten am Häuteeinkauf. — Häute und Leder, Nr. 202, vom 14. Sept. 1922. — Der Ledermarkt, Nr. 241, vom 14. Okt. 1922.

[16]) Die Lederindustrie, Nr. 223, vom 18. Sept. 1922.

Zwischenräumen herbeizuführen, sollte sich auf Antrag des Berliner Verbandes die allgemeine Tagung der deutschen Häuteverwertungen am 18. Oktober 1922 in Hannover, die Mittel und Wege zur Ueberwindung der Finanzierungsschwierigkeiten suchte, mit diesem Problem beschäftigen. Ihre Stellungnahme hierzu kam in der einstimmigen Annahme eines Antrages des Leiters des Allgemeinen Häuteverwertungsverbandes zum Ausdruck, wonach die Tagung beschloß, „den Vorstand zu ermächtigen, überall, wo es die örtlichen Verhältnisse ermöglichen oder es notwendig machen, zur Erzielung eines rascheren Warenumsatzes auf eine Verkürzung der Auktionen durch die Einführung von vierzehntägigen oder dreiwöchigen Auktionen hinzuwirken".[17]) Auf einem Obermeistertag der badischen Fleischerinnungen gegen Ende des Jahres 1922 wurde beschlossen, „an den bestens bewährten vierwöchentlichen Auktionsterminen festzuhalten", da kürzere zu große Aufwendungen verursachten.[18])

Mit der weiteren Verschlechterung der Lage der Häuteverwertungen im Jahre 1923 kehrten unter den verschiedenen Reformvorschlägen auch die Rufe nach häufigerer Abhaltung der Versteigerungen immer dringender wieder. Um den Gegenwert der von den Fleischern abgelieferten Häute und Felle schneller auszahlen zu können, ging man auch an anderen Plätzen zu vierzehntägigen Auktionen über.[19]) Erst im Frühjahr 1924 kehrte man allmählich zu drei- und vierwöchentlichen Versteigerungen zurück.[20]) Dagegen hielt Berlin zunächst an den kürzeren Fristen fest und versteigerte im Jahre 1924 in Zwischenräumen von drei Wochen. Nach vorübergehender Rückkehr (Januar bis August 1925) zur vierwöchentlichen Auktion, veranstaltete es seit September 1925 wieder alle drei Wochen eine Versteigerung, nachdem über einen dahingehenden Antrag des Allgemeinen Häuteverwertungsverbandes auf der Sitzung des Arbeitsausschusses des Interessenverbandes deutscher Häuteverwertungen am 10. Aug. eine Einigung erzielt worden war.[21]) Zurückzuführen ist diese Sonderstellung auf den außerordentlich großen Umfang des Gefälles, das in Berlin zum Verkauf gelangt, dem seit längerer Zeit — wie überhaupt am ganzen deutschen Häutemarkte — nur eine verhältnismäßig schwache Nachfrage gegenübersteht. Durch die Veranstaltung von Versteigerungen in kürzeren Zwischenräumen soll ein zu großes Angebot vermieden werden.

Die Dauer einer Versteigerung erstreckt sich in Berlin, Leipzig (sächsisches Gefälle), Leipzig (thüringisches Gefälle), sowie in Nürnberg über zwei Tage, während sie an allen anderen Plätzen in einem Tage erledigt wird.

---

17) Häute und Leder, Nr. 232, vom 20. Okt. 1922.

18) Der Ledermarkt, Nr. 257, vom 2. Nov. 1922.

19) Geschäftsbericht der Süddeutschen Fettschmelze e. G. m. b. H. in Mannheim für das Jahr 1923: „ . . . Vorerst entschloß man sich, die Auktionen vierzehntägig abzuhalten, um dem Metzger schneller zu seinem Geld zu verhelfen . . ."

20) Der Obermeistertag des Bezirksvereins Baden (26. Febr. in Baden-Baden) stimmte dem Vorschlage des Vorsitzenden zu, wieder zu vierwöchigen Versteigerungen zurückzukehren. (Fleischer-Verbandszeitung, Nr. 50, vom 28. Febr. 1924.)

21) Der Ledermarkt, Nr. 200, vom 22. Aug. 1925, „Zur Lage"

Durch die Festsetzung der Auktionstermine für einen längeren Zeitraum im voraus sucht der Interessenverband das Zusammenfallen mehrerer, vor allem großer Versteigerungen nach Möglichkeit zu verhindern, da es ebensowenig im Interesse der Verkäufer, wie auch der Käufer liegen würde. Gleichzeitig wird damit eine fortlaufende Reihenfolge festgelegt, wodurch in jeder Woche wenigstens zwei große Auktionen stattfinden. So kann man in der Gegenwart mit ganz besonderem Rechte sagen, daß sich bei den Häuteauktionen „infolge der zahlreichen lokalen Unternehmungen geradezu ein konstanter Markt herstellt, für den nur täglich der Ort des Angebots wechselt".[22])

Die örtliche Verteilung der Häuteauktionen.

Die Bildung von Zentralauktionen.

Als Ort der Häuteversteigerungen, die nach Kröhne zu den produktionssammelnden Auktionen gehören, „d. h. solchen, die in den Produktionszentren selbst stattfinden",[23]) kamen von jeher vor allem die größeren Städte in Frage, in denen der Anfall von Häuten und Fellen in erheblichen Mengen stattfindet, und die Konzentration auf den Schlachthöfen den Verkehr mit diesem Rohstoff bereits zusammengezogen hat.

„Gleich von Anfang an tat man sich zusammen, um gemeinsam an einem größeren Platz zu versteigern,"[24]) da es eben nicht möglich war, daß jede einzelne kleine Verwertung nun auch selbständig Auktionen veranstaltete. Und mit weitergehender Entwicklung und zunehmender Ausbreitung des Systems nahm die Zahl der Auktionen dauernd ab.[25]) Ein Vorgang, der auch besonders vom Verbande deutscher Häuteverwertungsvereinigungen und den Unterverbänden gefördert wurde.[26]) Diese Zentralisierung des Verkaufs wurde nach Aufhebung der Zwangswirtschaft noch ganz bedeutend weiter ausgebaut. Ein Vergleich der Zahl der Auktionsplätze vor dem Kriege und auch in den ersten Jahren der freien Wirtschaft mit der gegenwärtigen zeigt, daß die planmäßige Schaffung von Zentralauktionen an Stelle der vielen kleineren und mittleren Verkaufsveranstaltungen in der jüngsten Vergangenheit erhebliche Fortschritte gemacht hat. Auf der Casseler Tagung des Interessenverbandes deutscher Häuteverwertungen, die sich u. a. auch mit der Frage der Zentralisation der Häuteauktionen befaßte, sprachen sich sämtliche Redner nahezu einstimmig für ein möglichst weitgehendes Zusammenlegen der Versteigerungen aus.[27])

---

22) Vgl. Kröhne, S. 147.

23) Vgl. Kröhne, S. 143.

24) Vgl. Adler, S. 42.

25) Vgl. Adler, S. 51.

26) Vgl. Adler, S. 75. — § 3 des Statuts des Verbandes Süddeutscher Häuteverwertungsvereinigungen lautet: „Zur Erreichung dieses Zweckes („Förderung der gemeinsamen Häuteverwertung usw." § 2) sollen insbesondere folgende Mittel dienen: „. . . 2. die freiwillige Zentralisation der Auktionen . . ."

27) Amtliche Zeitung des Deutschen Fleischer-Verbandes, Nr. 10, vom 12. März 1921, S. 75.

Die Versteigerungen innerhalb des Berliner und des norddeutschen Verbandes.

Betrachten wir nun die gegenwärtige Verteilung der Auktionen innerhalb der einzelnen Verwertungsverbände, so fällt es auf, daß die Zahl der Versteigerungsplätze nicht in allen gleich groß ist, die Bildung von Zentralauktionen also verschieden weit gediehen ist.

So wird im Bereiche des Allgemeinen Häuteverwertungsverbandes nur eine einzige Auktion abgehalten und zwar in Berlin, auf der das Gefälle von sieben Verwertungen, nämlich zwei Berlinern, zwei Breslauern, einer Liegnitzer, einer Schweriner und einer Rostocker und deren Anschlußplätzen zum Angebot gelangt.

Zu einer ebenso starken Konzentration des Verkaufs ist der Verband norddeutscher Häuteverwertungen vorgedrungen, der seine Versteigerungen in Hamburg abhält, auf denen Hamburg, Altona, Kiel, Flensburg, Bremen, Lehe, Oldenburg, Osnabrück, Hannover und Lankow bei Schwerin mit Anschlußplätzen verkaufen.

Die mitteldeutschen Häuteauktionen.

Für die dem Schutzverband der Häuteverwertungen Mitteldeutschlands angeschlossenen Häuteverwertungen haben sich drei Auktionen herausgebildet und zwar eine für das sächsische Gefälle in Leipzig, eine für das thüringische, jetzt ebenfalls in Leipzig,[28]) aber zeitlich von der anderen getrennt, und eine dritte für das hessische Gefälle in Cassel. Auf der Versteigerung in Leipzig (für sächsisches Gefälle) wird verkauft für die Vereinigungen in Chemnitz, Dresden, Leipzig, Halle, Braunschweig und Magdeburg. Auf derjenigen für thüringisches Gefälle: Naumburg, Jena, Weimar, Apolda, Berka, Sulza, Gotha, Eisenach, Mühlhausen, Nordhausen, Halle, Erfurt, Coburg, Gera, Plauen und Zwickau und schließlich auf der für hessisches Gefälle: Cassel-Gießen mit Anschlußplätzen und Göttingen mit Anschlußplätzen.

Hier in Mitteldeutschland hat sich allerdings in den letzten Jahren nicht eine Verminderung, sondern gerade eine Vermehrung der Auktionsplätze als notwendig erwiesen. Denn erst seit Anfang des Jahres 1924 ist eine selbständige Versteigerung für hessisches Gefälle in Cassel eingerichtet worden, nachdem dieses zuvor zusammen mit dem thüringischen in Erfurt verkauft worden war. Mit der Zeit war die zum Ausgebot gelangende Warenmenge derartig gestiegen, daß eine glatte Geschäftsabwicklung innerhalb zwei Tagen nicht mehr möglich war, und auch die Käufer sich für eine Teilung aussprachen.[29]) Hier sieht man

---

28) Angesichts der verhältnismäßig geringen Besucherzahl gegenüber dem umfangreichen Angebot auf der Thüringer Zentralauktion (Erfurt bringt in zwei Gruppen, thüringisch und bayerisch, das Gefälle von 58 Verwertungsvereinigungen zum Angebot) entschloß sich der Schutzverband nach probeweisem Ausgebot in Leipzig, das eine wesentlich höhere Besucherzahl und demgemäß auch günstigere Ergebnisse gezeitigt hatte, seit der zweiten Hälfte des Jahres 1925 die Thüringer Zentralauktion bis auf weiteres nach Leipzig zu verlegen. (Fleischer-Verbandszeitung, Nr. 209, vom 7. Aug. 1925.)

29) Geschäftsbericht der Genossenschaft für Häute und Fettverwertung e. G. m. b. H. „ in Cassel für 1924.

ganz deutlich, daß auch der Bildung von Zentralauktionen gewisse Grenzen gezogen sind, bei deren Ueberschreiten die Nachteile die Vorteile überwiegen.

Die vorübergehende Zusammenlegung der Casseler und der Frankfurter Versteigerung.

Das zeigt auch ein anderer Versuch in dieser Hinsicht, dem kein Erfolg von Dauer beschieden sein sollte. Nachdem die bayerische Regierung den bayerischen Häuteverwertungen den Auktionsstempel erlassen hatte, beabsichtigte diese, ihre bis dahin gemeinsam mit den Gefällen der Frankfurter Häuteverwertung in Frankfurt am Main versteigerte Ware vom März 1924 ab wieder in Nürnberg zum Verkauf zu bringen. Um nun ein Aequivalent für das Fortbleiben eines so umfangreichen und wertvollen Angebots zu bekommen und den gewohnten großen Käuferkreis weiter zu erhalten, wurden Verhandlungen mit der Casseler Verwertungsvereinigung geführt, die auf eine Zusammenlegung dieser beiden Versteigerungen abzielten.

Der Erfolg war, daß schon am 9. April erstmalig eine gemeinsame Auktion der Verwertungen Cassel und Frankfurt in Frankfurt stattfand. Und zwar sollte in Zukunft der Verkauf abwechselnd in dem einen Monat in Frankfurt und im anderen in Cassel stattfinden. Beachtenswert ist noch der Umstand, daß Cassel zum Schutzverband der Häuteverwertungen Mitteldeutschlands und Frankfurt zum süddeutschen Verbande gehörte, woran aber nichts geändert werden sollte.

Nach wenigen Monaten wurde jedoch diese Neuerung, von der sich beide Teile erhebliche Vorteile für den Absatz versprochen hatten, wieder beseitigt. Bei dem sich gegen Ende April bemerkbar machenden und weiterhin stärker hervortretenden Konjunkturrückgang hatte es sich herausgestellt, daß das Gefälle derjenigen Verwertung, die zuerst ausbot,[30]) bessere Preise erzielte als das der folgenden, für das das Interesse erheblich nachließ. So kam es, daß man sich entschloß, das getroffene Abkommen wieder zu lösen und getrennte Versteigerungen zu veranstalten, deren erste am 9. Juli in Cassel stattfand. Mag auch das Scheitern dieses Versuches in der Hauptsache auf die damals ungünstige Konjunktur zurückzuführen sein, so ist es doch bis heute bei der Trennung verblieben.[31])

Die Häuteauktionen in Süddeutschland.

Wesentlich mehr Auktionsplätze als in den bisher genannten Verbänden finden wir im Gebiete des Verbandes Süddeutscher Häuteverwertungs-Vereinigungen. Hier wird abgehalten eine Bayerische Zentralauktion in Nürnberg, eine Württembergische Zentralauktion in Stuttgart, eine Badische Zentralauktion, die abwechselnd einmal in Mannheim und das andere Mal in Karlsruhe veranstaltet wird, eine

[30]) In Cassel bot zuerst die Casseler und dann die Frankfurter aus und in Frankfurt erst die Frankfurter und dann die Casseler.

[31]) Fleischer-Verbandszeitung, Nr. 44, vom 21. Febr. 1924, Nr. 46, vom 23. Febr. 1924, Nr. 58, vom 8. März 1924, Nr. 131, vom 5. Juni 1924, Nr. 157, vom 7. Juli 1924; Allgemeine Fleischerzeitung, Nr. 155, vom 4. Juli 1924).

Südwestdeutsche Zentralauktion in Mainz,[32]) eine Pfälzische Auktion in Ludwigshafen am Rhein und in Frankfurt am Main eine Auktion der Gewerblichen Vereinigung der Fleischerinnung Frankfurt am Main.[33])

Die Zentralisierung des Verkaufs ist also in Süddeutschland noch nicht in demselben Maße entwickelt, wie in anderen Teilen des Reiches. Die Tatsache, daß der Zusammenschluß innerhalb der Einzelstaaten durchgeführt ist und dann an deren Grenzen Halt gemacht hat, läßt wohl den Schluß zu, daß eben das Vorhandensein politischer Grenzen und der in Süddeutschland besonders ausgeprägte Hang zum Föderalismus eine weitergehende Zusammenfassung verhindert hat.[34])

Daß die Vorbedingungen für eine Konzentration in Süddeutschland — ebenso wie in Westdeutschland — wesentlich ungünstiger waren, als in den anderen Verbänden, geht schon daraus hervor, daß der Verband Süddeutscher Häuteverwertungsvereinigungen eine bedeutend höhere Mitgliederzahl aufweist als der Berliner, nord- und mitteldeutsche Verband, die Bildung großer „Zentralgenossenschaften" — im Gegensatz zu den anderen — in seinem Kreise nur sehr schwach entwickelt ist.[35])

Die jüngste unter den süddeutschen Auktionen ist die Pfälzische Auktion in Ludwigshafen, die ihre Entstehung der im Gefolge der Besetzung auftretenden Errichtung der Rheinzollgrenze verdankt. Bis zum Frühjahr 1923 wurde das Pfälzer Gefälle in Mannheim durch die Süddeutsche Fettschmelze e. G. m. b. H. mit versteigert. Mit der Einführung der Zollgrenze wurde dieses unmöglich gemacht. So versuchte man denn im Sommer 1923, eine eigene kleine Auktion abzuhalten, die aber unter dem Eindruck der Inflationsverhältnisse nicht den gewünschten Erfolg zeitigte, worauf zum freihändigen Verkauf übergegangen wurde. Nach erfolgter Währungsstabilisierung ging man dazu über, in Ludwigshafen eine Auktion für das gesamte pfälzische Gefälle zu veranstalten, deren erste am 22. Jan. 1924 abgehalten, und die nach Erzielung eines befriedigenden Ergebnisses zur ständigen Einrichtung wurde.[36]) Am 21. Jan. 1925 erfolgte dann die Gründung der Pfälzischen Häuteverwertung e. G. m. b. H., die an Stelle der örtlichen Ein- und Verkaufsgenossenschaft der

---

32) Hier gelangt das Gefälle der Verwertungen in Alzey, Bingen, Coblenz (das bis dahin selbständig versteigerte, allerdings erst seit Mai 1924), Kreuznach, Mainz, Oberstein, Kreis Simmern, Kreis St. Goarshausen und Trier zum Verkauf.

33) Hier wird neben dem Gefälle der Verwertung von Frankfurt dasjenige von Offenbach am Main, Wiesbaden, Darmstadt, Hanau a. M., Griesheim a. M., Höchst a. M., Rheingau und Umgegend versteigert.

34) Auf eine besondere Anfrage teilte ein süddeutscher Auktionsverband mit, daß der Grund hierfür darin zu suchen sei, daß „die auktionsmäßige Verwertung in Süddeutschland neueren Datums ist, während in Nord- und Mitteldeutschland schon länger der Auktionsverkauf besteht, woraus der enge Zusammenschluß als eine Folge der langjährigen Erfahrungen sich erklärt".

35) Nach einer mehrfach zitierten Aufstellung, die Diegel, S. 39, wiedergibt, zählte der Verband Süddeutscher Häuteverwertungs-Vereinigungen 1916 74 Verwertungen als Mitglieder, denen nur 29 kleine Vereinigungen und Innungen angeschlossen waren.

36) Fleischer-Verbandszeitung, Nr. 20, vom 24. Jan. 1924. — Geschäftsbericht der Süddeutschen Fettschmelze e. G. m. b. H. in Mannheim für die Jahre 1923 und 1924.

Ludwigshafener Metzger e. G. m. b. H. in Ludwigshafen am Rhein die Leitung der Versteigerung übernahm.

Die gemeinsame Versteigerung des württembergischen und badischen Gefälles in einer Badisch-Württembergischen Zentralauktion, die abwechselnd das eine Mal in Mannheim, das andere Mal in Stuttgart abgehalten wurde, seit Ende 1923, blieb nur eine vorübergehende Erscheinung, die durch den geringen Anfall von Häuten und Fellen in jener Zeit veranlaßt worden war. Im Juni 1924 ging man wieder dazu über, getrennte Auktionen für Württemberg und Baden zu veranstalten.[37])

Gegen Ende desselben Jahres hat Frankfurt a. M. dann noch einmal den Versuch gemacht, seinen Wirkungskreis zu vergrößern und sich bemüht, eine Vereinigung mit der Mainzer Auktion herbeizuführen. Diese Bestrebungen scheiterten jedoch an dem Widerstande der Mainzer und der ihnen angeschlossenen Häuteverwertungen Süddeutschlands, die für die Erhaltung einer selbständigen Mainzer Auktion eintraten.[38])

Die Versteigerungen im Gebiete des westdeutschen Verbandes.

Eine weitgehende Zusammenfassung kleiner Auktionsplätze zu großen Zentralauktionen ist in den letzten Monaten innerhalb des Westdeutschen Häuteverwertungsverbandes durchgeführt worden, bezw. noch in Aussicht genommen.

In diesem Gebiete werden gegenwärtig abgehalten: eine Häuteauktion zu Düsseldorf, auf der die Vereinigungen von Düsseldorf, Emmerich, Cleve, Bocholt, Crefeld, Neuß, Duisburg, Ruhrort und Hamborn versteigern. Ferner eine Zentralauktion in Köln a. Rh., wo die Ansammlungen der Verwertungen von Aachen, Bonn, Brühl, Düren, Euskirchen, Eschweiler, Godesberg, Jülich, Kohlscheid, Köln, Köln-Mülheim, Königswinter, Metternich, Opladen, Stolberg, Siegburg, Würselen und Zülpich verkauft werden. Außerdem eine Zentralauktion der Vereinigungen Elberfeld-Essen-Hamm-Solingen, die abwechselnd in Elberfeld und Essen abgehalten wird.[39])

Hier in Westdeutschland lagen vor einigen Jahren die Verhältnisse noch sehr im argen und nicht immer stand man einer Zentralisierung gleichmäßig sympathisch gegenüber. Wie bereits oben dargelegt, unterscheidet sich der westdeutsche Verwertungsverband von den übrigen dadurch, daß er in noch größerem Umfange, als es in Süddeutschland der Fall ist, eine sehr große Anzahl kleiner selbständiger, nebeneinander stehender Verwertungsgenossenschaften aufweist, sogenannte „Zentralgenossenschaften" jedoch nur in verschwindend kleiner Zahl vorhanden sind.

---

37) Fleischer-Verbandszeitung, Nr. 107, vom 8. Mai 1925. Aus dem Jahresbericht der Fleischerinnung Ulm von 1924.

38) Berliner Börsenzeitung vom 8. Okt. 1924.

39) Auf dieser letzteren verkaufen: Barmen, Bielefeld, Bochum, Bottrop, Buer, Bückeburg, Bünde, Castrop, Detmold, Dortmund, Gelsenkirchen, Gevelsberg, Gladbeck, Gütersloh, Hagen, Hattingen, Herford, Hohenlimburg, Hoerde, Hückeswagen, Ibbenbühren, Iserlohn, Kamen, Lemgo, Lennep, Lingen, Lippstadt, Lüdenscheid, Minden, Mühlheim/Ruhr, Münster, Neheim-Hüsten, Oberhausen, Obligs, Paderborn, Recklinghausen, Remscheid, Rheine, Ronsdorf, Salzuflen, Schwerte, Soest, Unna, Velbert, Wanne, Warendorf, Wattenscheid, Wermelskirchen und Witten.

Das mag seinen Grund darin haben, daß die einzelnen Verwertungen in den hier besonders eng beieinanderliegenden Städten sich vollkommen unabhängig voneinander entwickelt und diese ihre Selbständigkeit auch im Laufe der Jahre behauptet haben. Und die dezentralisierte Organisation hat sich besonders dadurch in ihrer ursprünglichen Form behaupten können, daß in Rheinland und Westfalen ein großer Teil der deutschen Lederindustrie konzentriert ist, die Häuteverwertungen also ihre Ware an die in nächster Nähe liegenden Gerbereien abzusetzen in der Lage sind.

In der Nachkriegszeit haben die im Gefolge der Besetzung im Westen auftretenden Schwierigkeiten eine große Zersplitterung hervorgerufen, die erst allmählich durch systematisches Vorgehen beseitigt worden ist. Wurden doch Anfang des Jahres 1924 in demselben Gebiete, in dem gegenwärtig die oben genannten Versteigerungen abgehalten werden, in Münster, Elberfeld, München-Gladbach, Essen, Köln, Düsseldorf, Bielefeld, Coblenz, Ohligs und Hamm Auktionen veranstaltet.

Die gegenwärtig noch schwebenden Verhandlungen zielen darauf ab, entsprechend der im rechtsrheinisch-westfälischen Bezirke seit kurzem durchgeführten Zentralisierung der Auktionen in Elberfeld, bezw. Essen, in dem übrigen Gebiete nur monatlich eine Versteigerung, und zwar abwechselnd in Köln und Düsseldorf abzuhalten.[40])

Das Projekt der Zusammenfassung des deutschen Gefälles in zwei großen Auktionen.

Ueber alle bislang durchgeführten Zentralisationen des auktionsmäßigen Verkaufsgeschäftes weit hinaus geht ein im September 1925 in der Oeffentlichkeit erschienener Vorschlag des Vorsitzenden des Berliner Häuteverwertungs-Verbandes.[41]) Die im Laufe des Jahres 1925 immer stärker hervortretende Kaufunlust auf den Versteigerungen, die schließlich soweit ging, daß es den Verwertungen angesichts des Abschlusses vom Auslandsmarkte durch das bestehende Ausfuhrverbot teilweise unmöglich war, das gesamte Gefälle abzusetzen, und der gleichzeitig damit auftretende Preisrückgang gaben in den Kreisen der Häuteverwertungen Veranlassung, sich mit einer Aenderung des herrschenden Auktionssystems zu befassen, die eine Besserung der Stellung der Verkäufer am Häutemarkte erwarten ließe.

Das zur Debatte gestellte Projekt ging dahin, an Stelle der jetzigen Auktionen nur an zwei großen Plätzen das gesamte deutsche Gefälle laufend zu versteigern, und zwar wurde vorgeschlagen, die süd- und westdeutschen Häute in Stuttgart oder München und die mittel- und norddeutschen in Berlin oder Hamburg zum Verkauf zu bringen. Bei dem gewaltigen Umfang der zum Angebot gelangenden Ware würde sich eine einzelne Auktion jeweils über eine ganze Woche erstrecken, während der an den ersten beiden Tagen die Großviehhäute, an den mittleren beiden die Kalbfelle und in den letzten beiden Tagen die Schaffelle verkauft werden

40) Fleischer-Verbandszeitung, Nr. 75, vom 30. März 1926.

41) „Umstellung der Häuteverwertungen" von M. A. Rotter, Berlin (Fleischer-Verbandszeitung, Nr. 214, vom 12. Sept. 1925).

sollten. Und dadurch, daß abwechselnd in der einen Woche die süddeutsche und in der anderen die norddeutsche Auktion abgehalten würde, würde ein ununterbrochener Verkauf deutscher Häute und Felle an nur zwei verschiedenen Plätzen stattfinden.

Etwas unklar und verschwommen sind in diesem Plane die Angaben über die leitende Geschäftsstelle dieses zentralisierten Verkaufs. Hierüber wird zunächst gesagt, „die beiden großen Auktionsplätze müßten gemeinschaftlich eine gemeinnützige Gesellschaft aufbauen unter Führung der in Frage kommenden Verbände". Ohne dann noch einmal die zu gründende „gemeinnützige Gesellschaft" zu erwähnen, wurde im folgenden nur noch von den beiden „Auktionsgesellschaften" gesprochen, die gleichzeitig als „Finanzierungsgesellschaften" gedacht waren. Denn ihre Aufgabe sollte es sein, „auf der einen Seite den Wünschen der Käufer bezüglich Anzahlung und Restzahlung nach Möglichkeit Rechnung zu tragen, auf der anderen Seite dafür zu sorgen, daß die Häuteverwertungen, die ihre Häute zur Versteigerung gebracht haben, nach 3 bis 4 Tagen von der Auktionsgesellschaft den Verkaufserlös erhalten". Damit wäre ja dann auch das Problem der Finanzierung der Häuteauktionen einer Lösung nähergebracht worden. Eine praktische Verwirklichung ist dieser Anregung jedoch nicht gefolgt.[42])

In seinem ersten Teile erinnert dieses Projekt sehr stark an die Ausführungen, die Diegel[43]) am Schlusse seines Kapitels über „Die wünschenswerte Organisation des deutschen Inlands-Häutemarktes" macht, in denen er es „zur Schaffung eines konstanten Marktes" für erforderlich bezeichnet, „daß die Auktionen an ganz wenigen Zentralpunkten möglichst an einem Ort abgehalten würden, wo dann sämtliche Angebote und Nachfragen zusammenlaufen würden".

Wenn wir auch von einer Verwirklichung dieser Gedanken noch weit entfernt sind, so sind sie doch ein Beweis für das Vorhandensein starker Kräfte, die auf eine noch viel schärfere Konzentration des Verkaufs deutscher Häute und Felle hinzielen.

Die Vorteile der Zentralauktionen.

Die Vorteile, die die Bildung von Zentralauktionen für den Verkäufer mit sich bringt gegenüber dem Absatz durch kleine Versteigerungen, sind analog denen, die die genossenschaftliche Verwertung gegenüber dem Einzelverkauf aufzuweisen hat. Einmal werden hierdurch die mit der Abhaltung von Auktionen notwendig verbundenen Unkosten erheblich verringert, und zum anderen haben große Zentralauktionen erfahrungsgemäß einen viel stärkeren Besuch gerade der einflußreichsten Kaufinteressenten aufzuweisen, wodurch der Wettbewerb unter den Bietern verschärft wird und die Verwertungen günstigere Ergebnisse zu erzielen vermögen.

---

[42]) Eine Folge dieses Vorschlags war jedoch, daß aus Frankfurter Interessentenkreisen gegen die Beseitigung der Auktion in Frankfurt a. M. zugunsten Stuttgarts oder Münchens sogleich energisch Einspruch erhoben wurde, und dieser Platz seiner zentralen Lage wegen als der gegebene Ort der süddeutschen Zentrale angepriesen wurde (Fleischer-Verbandszeitung, vom 17. Sept. 1925).

[43]) Diegel, S. 90.

Aber nicht nur die Produzenten, sondern auch die Konsumenten stehen einer möglichst weitgehenden Zentralisierung des Verkaufs durchaus sympathisch gegenüber, da sie auch ihnen manche Annehmlichkeit bietet. Durch den Besuch einer einzigen oder weniger großer Auktionen wird es dem Käufer erspart, eine ganze Reihe von kleinen Plätzen aufzusuchen und Zeit und Spesen in einem Umfange aufzuwenden, der den getätigten Geschäften keineswegs entspricht. Hier findet er an einer Stelle die Ware in solch vielseitiger Auswahl und in genügend großer Quantität, aus der sich die von ihm benötigten Sortimente und die gewünschten Mengen auszusuchen, ihm hinreichend Gelegenheit geboten ist. Außerdem wird durch eine möglichst weitgehende Konzentration des Verkaufs die Kollision von Auktionsterminen vermieden, die bei der Dezentralisation nicht zu umgehen und für beide Teile mit erheblichen Nachteilen verknüpft ist.

Die Bildung von Zentralverladeplätzen.

Wohlgemerkt wird durch die Zentralauktion nur das Ausbieten der Ware, der Verkauf einer großen Anzahl von Verwertungen zusammengelegt, während die Lieferung nach wie vor vom Lager der verkaufenden Vereinigung ab erfolgt.

Neben den Bemühungen um eine Konzentrierung des Absatzes ist nun aber auch das Bestreben festzustellen, die von den Genossenschaften angesammelten Häute und Felle nicht an all den kleinen Plätzen liegen zu lassen und von hier aus zur Verwendung zu bringen, sondern sie schon vor erfolgtem Verkauf an größeren verkehrstechnisch günstig gelegenen Orten, sogenannten Zentralverladeplätzen, zusammenzuführen. Dieses geschieht dadurch, daß sich die kleineren Vereinigungen den großen zentral gelegenen Verwertungen anschließen, eine Entwicklung, die bereits oben geschildert wurde. Innerhalb der Häuteverwertungen ist dann systematisch auf einen derartigen Zusammenschluß hingearbeitet worden, indem darauf verwiesen wurde, daß die Käufer angesichts der geringen Unkosten für Fracht und dergleichen für die ab Zentralverladeplatz zum Versand kommende Ware höhere Gebote abzugeben bereit seien.[44])

[44]) In seinem Geschäftsberichte für das Jahr 1922 führt der Schutzverband der Häuteverwertungen Mitteldeutschlands G. m. b. H. folgendes aus: „. . . Wenn wir uns vergegenwärtigen, daß ab 1. Jan. 1923 die Eisenbahngütertarife im Durchschnitt etwa das Zweitausendachthundertfünfzigfache des Friedensstandes ausmachten, obwohl der damalige Dollarstand nur etwa das Achtzehnhundertfache und der Großhandelsindex etwa das Sechzehnhundertfache des Vorkriegsstandes darstellte, so bedarf es wohl keiner weiteren Erörterung, daß die Transportkosten als ein wichtiger Faktor bei der Preisbildung Geltung gewonnen haben. . . . Nicht ohne Einfluß auf die Preisbildung bleibt ferner die Zusammenstellung genügend großer Lose, da hiermit dem Käufer der Bezug der Ware als Stückgut erspart bleibt. Für geschlossene Partien einer Verwertung, die Waggonladungen ausmachen, ist das Interesse der Käufer größer. Für solche Angebote haben die Kommissionäre in vielen Fällen „bestens" Kaufordres, während mangels direkten Fabrikanteninteresses die kleineren Lose von Kommissionären und Händlern nur als Meinungskäufe mitgenommen werden. Bei den erheblichen Mehrkosten, die der Stückgutversand verursacht, den sonstigen geschäftlichen Mehrkosten durch Korrespondenz, Buchführung usw. und der Zeitversäumnis, wird dies in der Folge immer mehr in Erscheinung treten. Wir betrachten es daher als unsere Pflicht, die kleineren Vereinigungen auf diese veränderten Umstände hinzuweisen mit dem Anheimgeben, erwägen zu wollen, ob es nicht im eigensten Interesse und demjenigen der Ein-

Die Käufer ihrerseits — und unter ihnen besonders die Gerber — traten ebenfalls lebhaft für die Zentralisation des Gefälles auf wenigen großen Sammelplätzen ein, da ihnen hierdurch das ganze Geschäft wesentlich erleichtert und verbilligt wird. Besonders im Laufe des Jahres 1924 haben die Vertreter des Verbandes der Zahmhäute- und Fellgerber e. V. in den mehrfachen Verhandlungen mit den Vertretern des Interessenverbandes auf die Einrichtung der von ihnen vorgeschlagenen Hauptverladeplätze gedrungen und die Zahlung der von den Auktionskäufern zu leistenden Verladeplatzspesen von der Verwirklichung ihrer Wünsche abhängig gemacht.

Daß die Zentralisierung der Verladeplätze tatsächlich große Fortschritte gemacht hat, geht schon aus der obigen Schilderung der Entwicklung der Zentralgenossenschaften hervor. Allerdings ist auch dieser Entwicklung dadurch eine Grenze gezogen, daß nicht immer und überall die erforderlichen genügend großen Läger vorhanden sind, und andererseits viele gut organisierte und mit den nötigen Einrichtungen versehene mittlere Verwertungen nicht geneigt sind, ihre Selbständigkeit in dieser Hinsicht aufzugeben und ihr Gefälle einem größeren Verladeplatz zuzuführen. Und es ist fraglich, ob in allen Fällen, insgesamt gesehen, auch eine Vereinfachung und Verbilligung des Geschäftsverkehrs eintritt.

Auf die hiermit in Verbindung auftretenden Bestrebungen zur Schaffung zentraler Zahlstellen und deren Ergebnisse war schon an anderer Stelle hingewiesen worden.

Kapitel 6. Die an den Versteigerungen beteiligten Gruppen und ihre Einstellung zu den Auktionen.

a) Die Verkäufer und ihre Auktionspolitik.

Die grundsätzlich auktionsfreundliche Einstellung der Verkäufer.

Wie schon im Vorhergehenden gesagt wurde, haben die in den Verwertungen zusammengeschlossenen Fleischer, nachdem sie bei der Umgestaltung des deutschen Häutemarktes gegen Ende des vorigen Jahrhunderts sie einmal eingeführt hatten, stets an der Auktion als hauptsächlichster Verkaufsform ihrer Waren festgehalten. Und die heftigsten in der Oeffentlichkeit erhobenen Angriffe haben sie ebensowenig wie die ihnen zeitweilig erwachsenen Nachteile veranlassen können, das von ihnen gewählte, gerade nicht alltägliche Absatzsystem aufzugeben. Und obgleich aus ihren eigenen Reihen wiederholt zu verschiedenen Zeiten Vorschläge ergangen sind — auf die wir im Anschluß hieran noch zurückkommen werden — in Anbetracht besonderer Ereignisse eine andere Marktform zu wählen, sind die Verkäufer jedoch bis heute noch nicht in größerem Umfange von der Versteigerung abgewichen. Außerordentlich kennzeichnend in dieser Hinsicht sind die Ausführungen in einem von Verwertungsseite erstatteten Ueberblick über „Die Häutewirtschaft im

---

lieferer geboten ist, das Gefälle ab größerer Verladeplätze zum Angebot zu bringen". (S. 5/6). — Mit der gleichen Motivierung wird auch im Geschäftsbericht für 1923 zum Zusammenschluß zu größeren Verladeplätzen aufgefordert. (S. 4/5).

Jahre 1923",[1]) in dem es heißt: „Grundsätzlich halten die Verwertungen nach wie vor an der Auktion fest, wie auch die für Januar 1924 angekündigten großen Zentralauktionen beweisen. Die Häuteverwertungen werden nur dann zu einer anderen Verkaufsart sich entschließen, wenn sie durch das Verhalten der Auktionskäufer hierzu gezwungen werden."

Die Gründe für diese im allgemeinen durchaus auktionsfreundliche Einstellung der Fleischer sind mannigfacher Art, deren wichtigste im folgenden betrachtet werden sollen. „Was aber die Fleischer allenthalben veranlaßte, zum Auktionssystem überzugehen, nachdem der erste Anfang gemacht war, das waren die hohen Preise, die sie bei den Versteigerungen erzielten. Denn, obwohl das ständige Steigen der Preise für inländische Häute seit der Einführung der Auktionen auch auf eine Reihe anderer Gründe zurückzuführen ist, so lag doch gerade in dieser Verkaufsmethode mit ihren bekannten Stimulantien, die sie auf noch nicht an sie gewöhnte Käufer in der Richtung ständigen gegenseitigen Ueberbietens ausübt, ein Hauptgrund für die hohen Preise, die auf den Auktionen angelegt wurden."[2]) Diese Worte, mit denen Adler eine Erklärung für die überaus rasche Ausbreitung des Auktionswesens am deutschen Häutemarkte gibt, könnte man vielleicht auch als eine Begründung dafür ansehen, warum die Verwertungen in der Auktion die für sie günstigste Verkaufsform auch heute noch sehen. Man könnte dieses um so mehr, als sie eine allgemein verbreitete Anschauung von einer Haupteigenschaft der Auktion wiedergibt, die man mit einem viel gebrauchten Schlagwort als die „preissteigernde Wirkung" bezeichnet hat.

Wirken Auktionen preissteigernd?

Doch schon die Tatsache, daß die Ansicht von der preissteigernden Wirkung der Auktionen[3]) gerade in den letzten Jahren besonders laut

1) Fleischer-Verbandszeitung, Nr. 258, vom 31. Dez. 1923.

2) Vgl. Adler, S. 44.

3) Diegel schreibt hierzu: „Wenn die Auktion oft als preissteigernd angegriffen wird, weil der Lärm und die Schnelligkeit der aufeinanderfolgenden Angebote verwirrend wirke, und die ganze Umgebung zur Abgabe eines Angebotes reize, das man nachher bereue, so ist das an sich richtig." (S. 89). — Aehnlich Tag: „Dieses System barg noch einen anderen Vorteil vom Standpunkt der Verwertungen aus, den man nicht übersehen darf: eine Versteigerung bringt unwillkürlich einen anspornenden Anreiz zum höheren Bieten mit sich, m. a. W., die Auktionen brachten einen günstigeren Erlös der Ware." (S. 58). — Vgl. ferner Ehrenberg: „Das ganze Verfahren hat unter bestimmten Voraussetzungen namentlich für den Verkäufer sehr erhebliche Vorteile; wenn nämlich die Marktlage einer Ware ohnehin für den Verkäufer günstig oder doch nicht geradezu ungünstig ist, oder wenn gar einzelne Plätze, Gesellschaften usw. den Import einer Ware rechtlich oder faktisch monopolisiert haben, in allen solchen Fällen werden durch Auktionen regelmäßig noch höhere Preise erzielt als durch Verkauf aus der Hand, da bei der Auktion stets eine starke lokale, zeitliche und personelle Konzentration der Nachfrage stattfindet und das öffentliche Bieten die Kauflust wesentlich zu steigern pflegt." — Stargardt: „Gegen die Auktion als Verkaufsform werden von jeher nicht zu Unrecht sehr gewichtige prinzipielle Bedenken erhoben. Man weist durchaus richtig darauf hin, daß jede Auktion an und für sich preistreibend wirkt, was psychologisch leicht erklärlich ist." — Nur bedingt schließt sich dem Hirsch an, indem er sagt: „Immerhin wirkte im Kriege bei Warenknappheit und unsicheren Markt- und Geldverhältnissen die Großhandelsversteigerung durchweg preissteigernd . . . Nach dem Kriege wirkten nach Freigabe des Handels die Versteigerungen mit wenigen Ausnahmen anfangs preistreibend; bald versahen sie aber ihre alten Aufgaben wie einst." (S. 78/79).

und kräftig bei jeder Gelegenheit von seiten des nicht weniger als auktionsfreundlichen Häutehandels vertreten worden ist, dürfte die darin liegende Tendenz hinreichend kennzeichnen, nämlich die Oeffentlichkeit gegen diese Einrichtung einzunehmen, was bei der vorherrschenden Meinung vom Wesen der Versteigerung nicht schwer ist.

Wenn man nun bedenkt, daß es sich heutzutage bei den Bietern auf den Häuteauktionen ausschließlich nur um erfahrene Fachleute handelt, die auf Grund ihrer umfassenden Sachkenntnis die allgemeine Marktlage übersehen und unter Berücksichtigung der herrschenden Konjunktur und der angebotenen Mengen bereits vorher ganz genau die Preise kalkulieren,[4]) die sie für bestimmte Partien anzulegen gewillt sind, so kann man nicht zugeben, daß die Technik der Großhandelsversteigerungen ein „ungerechtfertigtes Treiben der Preise" mit sich bringt. Spricht doch auch Adler nur von Wirkungen auf „noch nicht an sie gewöhnte Käufer". Es ist auch gar nicht einzusehen, warum diese zitierten psychologischen Momente sich hier viel schärfer auswirken sollen, als bei anderen Marktformen, z. B. der Börse, die mit ihrem lebhaften Geschäftsverkehr den Anfänger zu nicht weniger schwerwiegenden Handlungen verleiten kann.

Wenn nun trotzdem durch die Auktionen höhere Preise erzielt werden, als vor deren Existenz oder auch gegenwärtig durch freihändigen Verkauf, so dürften hierfür doch wesentlich andere Gründe entscheidend sein.

Die Gründe für das Festhalten der Käufer an den Auktionen.

Also kann die so oft angeführte preistreibende Wirkung der Auktion, da wir ihr Vorhandensein hier überhaupt verneinen, nicht die wahre Veranlassung für die Häuteverwertungen sein, an ihnen festzuhalten.

Immerhin mag zugegeben werden, daß die als fälschlich bezeichnete Auffassung sich insgeheim doch vielleicht auch einer zahlreichen Anhängerschaft unter den Fleischern erfreut und deren Einstellung beeinflußt. Wie meistens bei den Laien, herrscht auch hier vielfach die Ansicht, daß die Auktion auf alle Fälle die höchstmöglichen Preise ergibt. Daß dieses aber durchaus nicht immer der Fall ist, zeigt schon die Tatsache, daß die Kauflustigen häufig durch Verabredungen, sogenannte „Kippen", das gegenseitige Ueberbieten verhindern.

Aber warum sollte ein zentralisierter freihändiger Verkauf oder eine Einschreibung nicht die gleichen Resultate erzielen können wie eine heute übliche Versteigerung? Würden doch in dem einen wie in dem anderen Falle einer geschlossen auftretenden Gesamtheit von Anbietern, die miteinander konkurrierenden Nachfragenden gegenübertreten.

Damit berühren wir schon eine der Ursachen, die den Fleischern die Auktion als für sie günstigste Absatzform erscheinen lassen. Ist es doch eine keineswegs sicher zu bejahende Frage, ob es den Genossenschaften gelingen würde, ihre Einlieferer nach Beseitigung der Auktion auch noch zusammenzuhalten, um den gemeinsamen Verkauf in ähnlich konzen-

[4]) „Zweitens vollzieht sich die Preisbildung zum größten Teile schon vor der Auktion und in der Auktion kommt es nur auf die letzte Entscheidung, auf die Verteilung des Angebots an." (Kröhne, S. 149.)

trierter Form durchführen zu können. Von einem „Absatz durch ein Zentralverkaufsbureau", wie ihn Adler[5]) schon voraussah, sind wir, so oft er auch in der jüngsten Vergangenheit erörtert wurde, noch weit entfernt. Solange Auktionen abgehalten werden, hat jeder Einlieferer die Möglichkeit, an Hand der in den Fachzeitungen enthaltenen Berichte nachzuprüfen, ob der ihm ausgezahlte Erlös auch tatsächlich dem betreffenden Auktionspreise für Gefälle seiner Klasse entspricht, während eine solche Nachprüfung bei anderen Verkaufsarten nicht stattfinden kann.

Abgesehen von der natürlichen Qualifikation der Häute und Felle, „bei denen sich die Versteigerung geradezu aufdrängt",[6]) muß noch auf einen anderen Punkt hingewiesen werden. Hier am Häutemarkt stehen Verkäufer und Käufer gegenüber, die insgesamt nicht als gleichmäßig erfahren und sachkundig anzusehen sind, sind doch die Verwertungsvereinigungen ihren Abnehmern keineswegs ebenbürtig. Und in solchen Fällen wird die Auktion gewählt, da diese die Rolle des Verkäufers erleichtert.[7]) Ueberhaupt stellt doch das Auktionswesen eine verhältnismäßig einfache und daher für genossenschaftliche Organisationen besonders geeignete Absatzmöglichkeit dar, die zudem mit nicht allzugroßen Unkosten für die Veranstalter verbunden ist.

Einen nicht zu unterschätzenden Einfluß übt nun aber auch das Beharrungsvermögen aus, das sich bei einer immerhin etwas schwerfälligen genossenschaftlichen Organisation, wie sie die im Interessenverband zusammengeschlossenen Häuteverwertungen darstellen, zumal in der überaus wichtigen Frage des Verkaufssystems erheblich bemerkbar macht. Ganz außerordentlich schwerwiegende Gründe müßten wohl vorliegen, ehe es gelingen würde, einen Beschluß, der ein jahrzehntelang eingespieltes Verfahren plötzlich beseitigen und an seine Stelle ein anderes setzen wollte, das sich überhaupt erst einmal bewähren müßte, in einem solch umfangreichen Interessentenkreise einstimmig zur Annahme zu bringen.[8]) Wie schon gesagt, ist es ja trotz mehrfacher Ansätze hierzu bis heute nicht gelungen.

Andere Verkaufsformen: Der freihändige Verkauf.

Die Satzungen der Verwertungen und Verbände enthalten meistens keine zwingenden Vorschriften über den zu wählenden Verkaufsweg. Während einige bestimmen, daß die Verwertung der Häute und Felle

---

5) Vgl. Adler, S. 92: „Es kann nicht ausbleiben, daß es (das Verwertungskartell) die gesamte Produktion zusammenfaßt und den Absatz durch ein Zentralverkaufsbureau regelt."

6) Hirsch, S. 78, vgl. ferner Kröhne, S. 135 ff.: „Charakter der in Großhandelsauktionen abgesetzten Waren."

7) „Die Absatzform erwies sich dort als besonders geeignet, wo ein einziger Verkäufer oder auch eine Vereinigung wenig geschäftsgewandter Anbieter gewiegten Abnehmern gegenüberstand, die auf andere Weise nicht leicht zur Erklärung über das mögliche Höchstgebot gebracht werden konnten." (Hirsch, S. 78.)

8) Nach den Satzungen des Schutzverbandes der Häuteverwertungen Mitteldeutschlands G. m. b. H. (§ 14c) „bedingen Aenderungen im jetzigen Verkaufssystem Einstimmigkeit des vertretenen Stammkapitals" in der Gesellschafterversammlung. „Maßnahmen zwecks Verkauf der Häute und Felle unterstehen sowohl nach den Satzungen des Schutzverbandes (§ 14b) wie auch nach dem Gesellschaftsvertrage des Verbandes Norddeutscher Häuteverwertungen G. m. b. H. (§ 7b) der Genehmigung des Aufsichtsrats.

„in der Regel im Auktionswege“[9]) oder „insbesondere im Wege der öffentlichen Versteigerung“[10]) erfolgt, besagen andere ausdrücklich, daß die Verwertung „in der Regel durch Versteigerung erfolgt, aber nicht an diese Form gebunden ist“.[11]) Einige geben auch der Möglichkeit eines freihändigen Verkaufs neben dem auktionsmäßigen Raum.[12]) Ein solcher freihändiger Verkauf wurde und wird auch heute noch, wenn auch nur in sehr beschränktem Umfange, von den Vereinigungen betrieben, sei es, daß es sich um Partien handelt, für die die Einlieferer sofortige Barzahlung wünschen oder sei es, daß es sich um auf den Auktionen zurückgezogene Lose handelt. Gerade diese letztere Kategorie stellt die größten Mengen für den freihändigen Absatz. Als Käufer treten hierbei entweder Händler oder auch am Orte oder in der Nähe wohnende Gerber auf. Gelegentlich kommt es auch vor, daß kleinere Vereinigungen, die weder einem Verbande noch einer größeren Genossenschaft angeschlossen sind, das von ihnen angesammelte Gefälle auf diese Weise unter Anlehnung an die zuletzt erzielten Auktionsergebnisse absetzen.

Daß die Verwertungen auch gern den freihändigen Verkauf neben den Versteigerungen betreiben und ihn zu fördern bemüht sind, dürfte wohl aus dem § 3 der Geschäftsordnung des Schutzverbandes zu schließen sein, worin es heißt: „Der Geschäftsstelle liegt insbesondere die Durchführung folgender Geschäfte ob: ... 4. die bereits angeknüpften Beziehungen zum freihändigen Verkauf aufrecht zu erhalten, neue Beziehungen anzubahnen und auf Wunsch freihändige Verkäufe zu tätigen“.

Größeren Umfang hat der freihändige Verkauf vorübergehend in der Zeit der Inflation angenommen, da die Genossenschaften auf diese Weise die damals besonders häufigen Wünsche ihrer Einlieferer nach Barzahlung zu erfüllen suchten. Besonders im Jahre 1922 ist unter dem Eindruck der Finanzierungsschwierigkeiten die Frage lebhaft erörtert worden, ob die Häute und Felle besser auktionsmäßig oder freihändig verkauft werden sollten, und mehrfach für das letztere Stimmung gemacht worden.

Während der letzten Monate des Jahres 1923 ist der freihändige Verkauf sogar ganz an die Stelle der Auktion getreten, da in jener

---

9) So z. B. Satzungen der Genossenschaft für Häute- und Fettverwertung e. G. m. b. H. zu Cassel (§ 8) und Satzungen der Pfälzischen Häuteverwertung e. G. m. b. H. Ludwigshafen a. Rh. (§ 7).

10) So z. B. Satzung der Häute-Interessengemeinschaft e. G. m. b. H. Kiel (§ 1).

11) So z. B. Satzungen der Bezugs- und Verwertungsgenossenschaft der Fleischer aus Liegnitz und Umgegend e. G. m. b. H. § 2, Z. 2. Desgleichen Satzungen der Einkauf und Verwertung von Fleischerei-Rohprodukten und Rohstoffen e. G. m. b. H. in Dresden (§ 2).

12) Geschäftsordnung der Häuteverwertung e. G. m. b. H. in Halle a./S., VII, 24: „Die eingelieferten Häute und Felle sind . . . auktionsmäßig oder freihändig zu verwerten.“ — Satzungen der Ein- und Verkaufsgenossenschaft der Metzgermeister e. G. m. b. H. Würzburg (§ 2): „Die Veräußerung der Ware erfolgt . . . durch Auktion oder freihändigen Verkauf.“ — Das Statut der Vereinigung der Fleischermeister Düsseldorfs sagt dagegen im § 2: „Der einzige Zweck der Vereinigung ist der gemeinsame Verkauf der aus den Betrieben der Mitglieder herrührenden Häute und Felle durch Auktion, in welcher die Häute an den Meistbietenden verkauft werden.“

Zeit die Inflationsverhältnisse deren Durchführung unmöglich machten, wie ja überhaupt jene Absatzform meist von den Verwertungen gewählt wurde, wenn die Versteigerungen — was in den vergangenen Jahren häufiger vorkam — infolge des Verhaltens der Käufer oder behördlicher Eingriffe nicht abgehalten werden konnten.

Sobald jedoch die Hindernisse aus dem Wege geräumt waren, sind die Verwertungen immer zu dem Auktionssystem zurückgekehrt, an dem sie grundsätzlich nach wie vor festgehalten haben. Sowohl auf der allgemeinen Tagung der deutschen Häuteverwertungen in Hannover am 18. Oktober 1922,[13]) auf der die Finanznöte im Auktionswesen zur Beratung standen, und man nach Mitteln und Wegen zu ihrer Behebung suchte, wie auch in der Sitzung des Arbeitsausschusses des Interessentenverbandes vom 12. Dezember 1923, haben sich die versammelten Führer geschlossen für die Beibehaltung der Versteigerungen ausgesprochen.

Der freihändige Verkauf des gesamten von den Verwertungen angesammeltenGefälles durch eine Zentrale war nur für den Fall eines Verbotes der Auktionen vorgesehen, das in den letzten Jahren mehrfach von auktionsfeindlicher Seite in der Tagespresse und auch in der breiteren Oeffentlichkeit gefordert worden war.[14])

Die Einschreibung.

Eine weitere Verkaufsmöglichkeit für die Verwertungen bildet die Form der Einschreibung, deren Wesen darin besteht, daß sich der Verkäufer an die Interessenten mit der Aufforderung um Abgabe schriftlicher Gebote auf bestimmte Warenposten wendet und auf diese hin den Zuschlag erteilt. Der Unterschied gegenüber der Versteigerung liegt also hauptsächlich darin, daß der Vorgang sich nicht öffentlich abspielt.

Gelegentlich haben die Vereinigungen, allerdings nur in geringem Umfange, auch diesen Weg gewählt; sind hiermit aber keineswegs bei ihren Abnehmern auf Sympathie gestoßen. So veranstaltete z. B. die Berliner Häuteverwertung im September 1921 eine Einschreibung auf Schaffelle.[15])

Die Absicht, statt durch Auktion im Juni 1920 das angesammelte Gefälle durch Einschreibung zu verkaufen, hat der Allgemeine Häuteverwertungsverband in Berlin auf Grund der zahlreich dagegen ergangenen Proteste von seiten der Interessenten nach längeren Verhandlungen mit dem Verband der Interessenten am Häuteeinkauf wieder aufgegeben. Begründet wurde dieses Vorhaben damit, daß man auf diese Weise eine weitere Beunruhigung der Marktlage zu vermeiden hoffte und Bieter, die mit der Abnahme älterer Käufe noch im Rückstande waren, vom Kauf auszuschließen suchte.[16])

13) Häute und Leder, Nr. 232, vom 20. Okt. 1922.

14) „Der Vertreter der Häuteverwertungen hat offen ausgesprochen, daß die Verwertung der jetzt in den Genossenschaften zusammengefaßten Häute durch eine Spitzenorganisation, eine Verkaufszentrale, in keinem Falle verschwinden werde, verböte man die Auktionen, so würde gerade das vielleicht den Anstoß zur Bildung eines Syndikats, eines Monopols der Häuteverwertung bilden." (Bericht des Arb.-Ausschusses f. d. Lederenquete, S. 5).

15) Der Ledermarkt, Nr. 236, vom 7. Okt. 1921.

16) Der Ledermarkt, Nr. 49, vom 16. Juni 1920. — Amtliche Zeitung des Deutschen Fleischerverbandes, vom 3. Juli 1920, Nr. 25.

Auch sonst ist dieses Verfahren gelegentlich wohl empfohlen worden, um eine Aufregung der Oeffentlichkeit über Preissteigerungen auf diese Weise zu vermeiden, da den Außenstehenden hierbei ein Einblick in die Marktvorgänge nicht möglich ist.

Aber gerade diese Nichtöffentlichkeit hat andererseits wieder lebhaften Widerspruch gegen diesen Verkaufsmodus, besonders bei der Lederindustrie, hervorgerufen. Größere Bedeutung hat die Einschreibung am deutschen Häutemarkte nicht erlangt, sie ist immer nur eine Ausnahmeerscheinung geblieben.

Die Häutebörse.

Wiederholt erörtert, aber bislang nicht eingeführt ist eine andere Marktform, die als „Häutebörse" bezeichnet wurde. Die Diskussion über dieses neueinzurichtende Verkaufssystem ist angeregt und geführt worden von seiten der Häuteverwertungen, die zunächst in ihm einen Ersatz für die Auktionen sahen, falls diese den Angriffen ihrer Gegner erliegen würden.

So wurde Ende 1920 vorgeschlagen, „durch die Zentralorganisation in Berlin eine allgemeine deutsche Häutebörse einzurichten", von der man sich gleichzeitig infolge der schnelleren Geschäftsabwicklung eine Besserung der eigenen Lage versprach.[17]) Später lag der Grund für die Bemühungen der Verwertungen um die Schaffung eines börsenmäßigen an Stelle des auktionsmäßigen Absatzes vor allem in dem Wunsche, den Gegenwert des verkauften Gefälles schneller als ehedem hereinzubekommen. Im Jahre 1923 wurde unter dem Eindruck der außerordentlichen Preissteigerungen von neuem die Frage der Häutebörse aufgeworfen.

Beachtlich ist nun, daß die Fleischer bei fast allen Betrachtungen über in dieser Richtung liegende Pläne ausdrücklich betonten, die Auktionen durch diese Neueinrichtung nicht verdrängen zu wollen, sondern sie auf alle Fälle daneben zu erhalten.[18]) Gelegentlich der Tagung der Häuteverwertungen in Hannover am 18. Oktober 1922 fand der Plan einer Häutebörse selbst neben der Auktion keine Anhängerschaft.[19]) Aber gerade für diese Vereinigung von Auktion und Häutebörse trat Anfang 1923 ein Leiter des süddeutschen Verbandes lebhaft ein,[20]) der hierin die beste Möglichkeit sah, den Erfordernissen jener anormalen Zeiten gerecht zu werden. Praktisch sollte dieses Projekt so ausgeführt werden, daß jede Woche eine Börse im Norden und Süden veranstaltet werden sollte, „wobei man Gefälle verkaufen, den Rest auktionsmäßig verwerten könnte". Die Benutzung der Häutebörsen sollte jedoch nur freiwillig sein.

---

17) Der Ledermarkt, Nr. 97, vom 1. Dez. 1920, S. 5.

18) Auf dem Obermeistertag des Bezirksvereins Württemberg im Deutschen Fleischerverbande am 4. Sept. 1922 in Stuttgart wurde festgestellt, „daß man der Einrichtung einer Häutebörse nicht im Wege stehen wolle. Wenn sie aber gegründet werde, solle sie die Auktion nicht verdrängen." (Der Ledermarkt, Nr. 209, vom 7. Sept. 1922.)

19) Häute und Leder, Nr. 67, vom 20. März 1923.

20) Häute und Leder, Nr. 51, vom 1. März 1923.

Im übrigen fehlen bei allen Besprechungen Vorschläge für die Verwirklichung und tatsächliche Ausgestaltung dieser Verkaufsform vollkommen. Daß es sich hierbei nicht um wirkliche Börsen handeln kann, dürfte schon daraus hervorgehen, daß die zu Grunde liegende Ware trotz ihrer Entwicklung zu festen Typen noch nicht zu den fungiblen Gütern zu zählen ist, handelt es sich doch immer nur um ganz fest bestimmte Häute und Felle.

In der gerberischen Fachpresse haben diese von den Verwertungen ausgehenden Absichten keine Zustimmung gefunden, im Gegenteil unter Hinweis darauf, daß „die heutigen Häuteauktionen im Grunde genommen ja bereits Börsen seien,“[21]) deren Durchführung energisch abgelehnt.[22]) Dabei wurden als Hauptnachteile des börsenmäßigen Verkaufs, die diesen überhaupt schon völlig undiskutabel machten, aufgeführt: „Es gibt keine öffentliche Preisbildung (das ist etwas anderes als eine Preisveröffentlichung) und man erfährt nicht, wer der Käufer ist.“ Wie schon gesagt, hat die Häutebörse auch bislang keine greifbare Form angenommen.

Die Zentralzahl- und -Verkaufsstelle, das Projekt eines Syndikats vom Mai 1926.

Seit dem Mai 1926 nun gehen von einem Teil der Häuteverwertungen und besonders auch von der Leitung des Interessenverbandes intensive Bemühungen aus, die bestehende Häuteverkaufsorganisation völlig umzugestalten. Ausgangspunkt dieser Absichten sind die gegenwärtigen niedrigen Häute- und Fellpreise und das Ziel, eine Belebung des ganzen Marktes herbeizuführen.

Die im Laufe des Jahres 1925 immer stärker hervortretende überaus schwache Stimmung für deutsche Häute und Felle, die sogar durch die gegen Ende 1925 erlassene bedingte Ausfuhrfreigabe nur ganz vorübergehend aufgebessert wurde, und die ihren Ausdruck nicht nur in den von Auktion zu Auktion zurückgehenden Erlösen, sondern sogar in der Interessenlosigkeit der Käufer für gewisse Sorten findet, gab die Veranlassung, nach neuen Absatzformen und Mitteln zu suchen, die eine Besserung der Lage der Verkäufer erhoffen lassen. Jedenfalls hält man das Auktionswesen in der Form, wie es jetzt aufgezogen ist, nicht für zweckmäßig und glaubt es durch andere Einrichtungen ersetzen oder zum mindesten ergänzen zu müssen.

Da man eine der Hauptursachen der Kaufunlust der deutschen Lederindustrie in dem Kapitalmangel und infolgedessen der Unmöglichkeit für den Gerber, die gegenwärtigen Auktionsbedingungen zu erfüllen, sieht, hat man in diesem Zusammenhang auch wieder den Gedanken der Errichtung einer Zentralzahlstelle aufgegriffen und in der am 12. Mai 1926 in Berlin stattgefundenen Vorstandssitzung des Interessenverbandes deutscher Häuteverwertungen e. V. erörtert.[23])

21) Hierzu soll nur gesagt werden, daß trotz weitgehender Aehnlichkeit doch immer noch Unterschiede vorhanden sind.

22) Lederindustrie, Nr. 206, vom 30. Aug. 1921 und Nr. 1, vom 2. Jan. 1922.

23) Fleischer-Verbandszeitung, Nr. 110, vom 12. Mai 1926.

Das Ergebnis dieser Besprechung war der Beschluß, eine dringende Sitzung des geschäftsführenden Ausschusses auf den 20. Mai nach Dresden einzuberufen, der alle weiteren Maßnahmen in dieser Hinsicht vorbehalten bleiben sollten.

Abgesehen von einigen weniger wichtigen Punkten und der zunächst behandelten Frage der Zentralzahlstelle, auf die wir bereits oben eingegangen waren, machte hier der Leiter des Berliner Verbandes den Vorschlag, „die Verwertung des gesamten deutschen Gefälles im Wege eines Syndikats in Erwägung zu ziehen".[24]) Ein Vorschlag, mit dessen Verwirklichung der auktionsweise Verkauf, den man unter den gegenwärtigen Umständen aufrecht zu erhalten nicht für zweckmäßig hält, vollkommen von der Bildfläche verschwinden würde.

Der Vater dieses Gedankens vertritt den Standpunkt, daß eine Zentralzahlstelle allein keine restlose Besserung zu bringen vermöge, wobei er wohl im Auge hat, daß es nur durch Schaffung einer Zentralverkaufsstelle, die in der Lage wäre, „die Verhältnisse des Häutemarktes im In- und Auslande zu überblicken", und der das gesamte deutsche Gefälle angedient werden müßte, gelingen dürfte, die gegenwärtig dominierende Stellung der Großkommissionäre auf den Auktionen zu beseitigen. Außerdem sei, wie er betont, auch zum Zwecke der Spesenersparnis eine Umorganisation des gesamten Häuteverkaufswesens unbedingt erforderlich.

Dabei gedenkt er aber auch gleichzeitig der erheblichen Schwierigkeiten, die sich für den freihändigen Verkauf daraus ergeben, daß „es manchmal an Vertrauen der Einlieferer zur Führung mangele". Um allen eine Nachprüfung der durch die Syndikatsverkäufe erzielten Erlöse zu ermöglichen, ist eine laufende Veröffentlichung der Preise in der Fachpresse vorgesehen.

So überzeugend und zweckmäßig dieser Vorschlag auch klingen mag, er hat die Vertreter der Verbände auf der Dresdner Tagung nicht für sich zu gewinnen vermocht. Ein Vertreter des süddeutschen Verbandes erklärte klipp und klar, daß auf die Auktion keinesfalls verzichtet werden könne und betonte dabei die Bedeutung der Versteigerung für die genossenschaftliche Verwertungsorganisation überhaupt. Auch hier also wieder das starre, unbedingte Festhalten an der Auktion, worauf schon an anderer Stelle hingewiesen worden war. Die Errichtung einer Zentralverkaufsstelle hielt er nur zum Absatz der auf den Versteigerungen zurückgezogenen Lose für gegeben. Damit erhält das Projekt eines das gesamte deutsche Gefälle umfassenden Syndikats eine grundsätzliche Verschiebung; eine gemeinsame Verkaufsstelle soll nur zur Unterstützung und Ergänzung der Auktionen geschaffen werden, die in ihrem alten Umfange erhalten bleiben sollen.[25])

[24]) Fleischer-Verbandszeitung, Nr. 117, vom 21. Mai 1926. „Probleme der deutschen Häutewirtschaft. Dresdner Tagung des geschäftsführenden Ausschusses des Interessenverbandes deutscher Häuteverwertungen e. V."

[25]) Uebrigens erinnert dieser Vorschlag an bereits früher gemachte. Vgl. „Auktion und Häutebörse". Ein ähnlicher Plan muß auch schon vor dem Kriege bestanden haben. Vgl. Krohne, S. 107: „Auch war eine gemeinsame Verkaufsstelle für zurückgezogene und unverkauft gebliebene Lose geplant worden."

Ohne nun irgendwelche Entscheidungen in dieser Hinsicht zu treffen, hat sich die Dresdner Tagung lediglich auf eine ausführliche Debatte über das Problem der Gestaltung eines neuen Verkaufssystems beschränkt und sich schließlich in einem Beschluß für die Weiterverfolgung der Angelegenheit ausgesprochen.[26])

Das in diesem Beschlusse angeforderte Exposé ist bald darauf herausgekommen und in der Fachpresse veröffentlicht worden.[27]) Anknüpfend an den früheren Plan zur Errichtung einer Zentralzahlstelle wird in diesen Darlegungen zunächst auf die Stellung des Häutehandels hingewiesen, dem es in Gemeinschaft mit der Lederindustrie unter der Herrschaft des Ausfuhrverbots möglich war, die Preise für deutsche Häute und Felle ganz willkürlich zu bestimmen, und nachdem noch auf die Schwierigkeiten der deutschen Lederindustrie bei der Finanzierung der deutschen Auktionskäufe eingegangen worden ist, wird hervorgehoben, daß Abhilfe durch Schaffung einer Zentralzahl- und -Verkaufsstelle zu erwarten ist, deren Gestaltung und Zweck dann im folgenden entworfen wird.

Aber das sei gleich vorweg gesagt, die Ausführungen über die zentrale Verkaufsstelle sind dermaßen verworren und unklar, daß es überhaupt nicht möglich ist, aus ihnen ein klares, einheitliches Bild der in Aussicht genommenen Institution zu gewinnen. Es ist überhaupt gar nicht genau zu erkennen, worauf sich der zentrale Verkauf erstrecken, welchen Umfang er annehmen soll. Während es zuerst heißt, „daß der Verkauf ausschließlich durch die Zentralverkaufsstelle erfolgen" muß,[28]) wird weiter unten ganz im Gegensatz dazu gesagt: „Die auf den Auktionen nicht verkaufte Ware ist der Zentrale anzudienen, welche den Verkauf vornimmt. Die Verbände, Auktionszentralen und Verwertungen bleiben in der jetzigen Form bestehen, so daß ihre Selbständigkeit in keiner Weise

26) Der gefaßte Beschluß lautet: „Um den unwürdigen und unhaltbaren Zuständen auf den Auktionen zu begegnen, wird beschlossen, eine Umorganisation des gesamten Häuteverkaufswesen in die Wege zu leiten und darüber ein Exposé auszuarbeiten, das dem gesamten deutschen Fleischergewerbe über seine Verbände zur Stellungnahme zugeleitet werden soll. Es wird weiter beschlossen, daß in allernächster Zeit bei den einzelnen Häuteverwertungsverbänden und ihren Verwertungen Versammlungen einberufen werden sollen, in welchen die Frage der Zentralisierung der Zahlungen und eines notwendig werdenden zentralisierten Verkaufs eingehend besprochen werden soll. Die Geschäftsstelle des Interessenverbandes soll in den nächsten Tagen ein Exposé herausgeben. Die Verbände verpflichten sich, dieses Exposé ihren Mitgliedern bezw. Verwertungen bekanntzugeben und alsdann die Geschäftsleitung des Interessenverbandes zu den Hauptversammlungen einzuladen. Diese müssen spätestens 8 Tage vor dem Verbandstag in Heidelberg stattgefunden haben." (Fleischer-Verbandszeitung, Nr. 117, vom 21. Mai 1926.)

27) Fleischer-Verbandszeitung, Nr. 123, vom 29. Mai 1926 „Reform der deutschen Häutewirtschaft". Vorschläge des Interessenverbandes deutscher Häuteverwertungen e. V."

28) Im Zusammenhange heißt es wörtlich: „Durch die Errichtung einer Zentralverkaufsstelle wird es möglich werden, die einzelnen Provenienzen dem Wert entsprechend zu verkaufen. Die finanzielle Lage vieler Fleischer zwingt mancherorts zum sofortigen Verkauf der Häute und Felle, weshalb oftmals diese regelrecht verschleudert werden. Es wird dann nicht möglich sein, daß man beispielsweise mitteldeutsche Ware billiger wird erstehen können als norddeutsche, wie es in der letzten Zeit des öfteren vorgekommen ist, da die Zentralstelle es sich nicht nur zur Aufgabe macht, die Auktionen zu finanzieren und den Verkauf vorzunehmen, sondern auch nichtverkaufte Ware eventuell zu bevorschussen. Voraussetzung hierfür ist, daß der Verkauf ausschließlich durch die Zentralverkaufsstelle erfolgt."

beschnitten wird", und zum Schluß noch einmal ausdrücklich betont, daß „die Umstellung der Häutewirtschaft notwendig ist, weil die allgemeine Wirtschaftslage es erfordert, nicht aber etwa „weil man zu der Ansicht neigt, daß die Häuteauktionen sich überlebt haben, diese sollen vielmehr bestehen bleiben".

Ganz offensichtlich handelt es sich hierbei um einen Kompromißvorschlag, der aus den beiden auf der Dresdner Tagung entworfenen Projekten erwachsen ist. Größeren Einfluß hat hierauf jedoch der zweite, von dem süddeutschen Vertreter dargelegte ausgeübt. Man scheint eher geneigt zu sein, zunächst auf die weitergehende Form der Neuorganisation, nämlich das Syndikat, zu verzichten, als durch die völlige Beseitigung der Auktionen einen Zwiespalt hervorzurufen, der bei der grundsätzlich verschiedenen Einstellung dazu schwerlich zu überbrücken sein würde.

Als Zweck, den man mit der Errichtung der zentralen Zahl- und Verkaufsstelle erreichen will, wird bezeichnet, „daß der Fleischer seine Häute und Felle dem Wert entsprechend bezahlt bekommt". Der Vorstand des Interessenverbandes setzt sich ausdrücklich für diese Pläne ein, „er lehnt es für die Zukunft ab, die Verantwortung für die Folgen zu tragen, die durch Beibehaltung des jetzigen Systems entstehen können" und verweist darauf, daß auch der geschäftsführende Ausschuß die Notwendigkeit einer Neuerung auf der Sitzung in Dresden erkannt habe.

Daß sich die Käufer dieser Umstellung gegenüber, die auf eine Stärkung der Position der Häuteverwertungen hinausläuft, ablehnend verhalten werden, dürfte nicht zweifelhaft sein, ebenso wie es verständlich ist, daß der heftigste Widerstand vom Häutehandel ausgehen wird.

b) Die Käufer und ihre Einstellung zu den Auktionen.

Die Großhändler als Hauptkäufer auf den Auktionen.

Unter den verschiedenen Auktionskäufern weitaus an erster Stelle stehen heute die Großhändler. Aber auch schon vor dem Kriege ging der größere Teil der auf den Versteigerungen zum Verkauf gelangenden Häute und Felle durch die Hände der Händler. Nach einer Erhebung, die bei der Gründung des Verbandes Deutscher Häuteverwertungs-Vereinigungen gemacht wurde, waren die Händler zu 55 Prozent an dem Umsatze der im Regierungsbezirk Düsseldorf gelegenen Verwertungen beteiligt, während nur 45 Prozent an Gerber verkauft wurden.[1]) Wenn

[1]) Adler, S. 72. — Kröhne macht allerdings gegenteilige Feststellungen, indem sie sagt: „So überwiegen auf den Auktionen die großen Lederfabrikanten bei weitem die kleinen Gerber und auch die Händler" (S. 110). Es hat aber den Anschein, daß sie die Kommissionäre nicht zu den Händlern zählt, und nur so wird auch wohl der Gegensatz zu erklären sein. Das geht auch aus einer Aeußerung an einer anderen Stelle hervor, wo es heißt: „Bei den Auktionen von Rohstoffen für die Industrie dagegen ist das Bestreben zu bemerken, den Großhandel mehr und mehr durch die direkte Beteiligung der Fabrikanten bezw. ihrer Einkaufskommissionäre auszuscheiden." Daß aber tatsächlich von einer Ausschaltung des Großhandels am deutschen Häutemarkt nicht die Rede sein kann, war schon früher gesagt worden und wird weiterhin noch näher darzulegen sein. Daher können wir uns auch in ihren weiteren Feststellungen: „ . . . auf den genossenschaftlichen Auktionen dagegen, z. B. den Häuteauktionen, verkauft der Schlächter an die Lederfabrikanten" jedenfalls für den gegenwärtigen Zustand nicht anschließen.

nun auch für die letzten Jahre zahlenmäßig exakte Unterlagen in dieser Hinsicht fehlen, so steht es doch wohl unbestritten fest, daß die Großhändler den größten und tonangebenden Abnehmer auf den Auktionen darstellen. Allerdings treten sie dabei, wie schon früher ausgeführt worden war, sowohl als Käufer für eigene Rechnung wie auch als Kommissionäre für die Lederindustrie auf. Aber ganz bewußt, ja geradezu systematisch sind diese großen Händlerfirmen auch in der hier zur Behandlung stehenden Zeit darauf ausgegangen, das auf den Versteigerungen zum Ausgebot kommende Gefälle an sich zu ziehen und erst von sich aus an die Konsumenten weiterzuleiten. Es ist wiederholt darüber geklagt worden, daß es neu auftretenden kleineren Interessenten, besonders Gerbern, durch das Verhalten der ständigen Großkäufer nahezu unmöglich gemacht wird, selbst direkt Ware auf den Auktionen zu erstehen. Sobald ein solcher mit einem Gebote auf ein Los hervortritt, wird er sofort dermaßen überboten, daß er zurückbleiben muß. Auf diese Weise sollen alle gezwungen werden, die Vermittlung der Großkommissionäre für ihre Einkäufe in Anspruch zu nehmen. Diese Entwicklung ist soweit gegangen, daß man verschiedentlich von einer geradezu monopolistischen Stellung der großen Händlerfirmen auf den Versteigerungen gesprochen hat, deren Stellung dadurch noch gesicherter ist, daß es sich um eine ganz kleine Zahl handelt und ein Zugang wenn nicht ausgeschlossen, so doch außerordentlich schwierig ist.

In diesem Zusammenhange sei auf eine Feststellung der Lederenquete hingewiesen, wonach oft nur 5 bis 6 Firmen als Bieter auf den Auktionen in Betracht kommen, „auch wenn die Auktion von einer erheblich größeren Zahl von Gerbern und Lederfabrikanten besucht ist, die mit den für sie kaufenden Händlerfirmen während der Auktion in dauerndem Verkehr stehen.[2])

Diese Vorherrschaft der wenigen Großkäufer ist von den Verwertungen und zum Teil auch von den Gerbern aus verschiedenen Gründen als großer Nachteil empfunden worden. Einmal ist durch deren Dazwischentreten die Zahl der Bieter auf den Auktionen sehr stark verringert und zum anderen die Möglichkeit einer Verständigung unter ihnen über eine Höchstgrenze für Gebote bedeutend erhöht worden. Außerdem machte sich dieser Zustand ganz besonders unangenehm bemerkbar, als in den letzten Jahren die Kapitalknappheit die Finanzierung der Auktionsgeschäfte erschwerte und die wenigen Vermittler, die bis dahin durch Bereitstellung der erforderlichen Gelder die Geschäfte ermöglicht hatten, nicht mehr in der Lage waren, den an sie gestellten erhöhten Anforderungen in vollem Umfange gerecht zu werden.[3])

---

2) Bericht des Arbeitsausschusses für die Lederenquete, S. 4.

3) Werden doch auch gerade mit diesen eigenartigen Verhältnissen die jüngsten Bestrebungen zur Umorganisation des Häuteverkaufswesens begründet. Nach einem Bericht der Fleischer-Verbandszeitung, Nr. 117, vom 21. Mai 1926 führte der Vorsitzende des Interessenverbandes „über die Frage der Ursache der niedrigen Häute- und Fellpreise, sowie über die Möglichkeit einer Belebung des deutschen Häute- und Fellmarktes in Verbindung mit dem Punkt der Tagesordnung betreffend Beschlußfassung über die Errichtung einer zentralen Zahlstelle aus: . . . . Auf den deutschen Auktionen beherrschten die Großkommissionäre infolge ihrer finanziellen Ueberlegenheit die ganze Situation, da sie zu einem

Der Großhändler als Eigenkäufer und Kommissionär.

Es war schon gesagt worden, daß die Großhändler sich auf den Auktionen sowohl als Kommissionäre betätigen als auch mit umfangreichen Käufen auf eigene Rechnung eingreifen, zwei verschiedene Funktionen also nebeneinander ausüben. Nachdem die Bedeutung und Aufgabe des Händlers als Kommissionär bereits bei der Darstellung des Handels geschildert worden ist, wird hier mehr das zweite Betätigungsfeld wie überhaupt der in dem Wirken des Großhändlers hervortretende Dualismus des näheren zu betrachten sein.

In Anbetracht seiner dominierenden Stellung unter den Käufern auf den Auktionen hat man den Großhändler auch für etwaige Preissteigerungen verantwortlich gemacht und ihm die bewußte Verfolgung eigener Interessen vorgeworfen. Um nun unnötige Preistreibereien, an denen der Kommissionär mit Rücksicht auf seine Provision oder in seiner Eigenschaft als Eigenhändler Interesse haben könnte, bei der Ausführung der von Gerbern erteilten Orders zu unterbinden, ist aus den Kreisen der Lederindustrie, vor allem von deren Interessenvertretung, immer die Notwendigkeit betont worden, keine unlimitierten oder Bestens-Aufträge zu erteilen.[4]) Vielfach verhalten sich die Kommissionäre jedoch fest limitierten Aufträgen gegenüber ablehnend, indem sie eine gewisse Bewegungsfreiheit hinsichtlich der abzugebenden Gebote verlangen oder von vornherein erklären, daß zu diesen Preisen keine Ware zu bekommen sein würde.

Auf seiner außerordentlichen Mitgliederversammlung vom 27. September 1924 in Berlin hat der Verband der Zahmhäute- und Fellgerber e. V. u. a. auch dieser Frage seine Aufmerksamkeit gewidmet und nach Mitteln gesucht, um die Erzielung zu hoher Preise beim indirekten Einkauf auf den Auktionen hintanzuhalten.[5]) Hierfür hat er dann das System gestaffelter Limite, d. h. zahlenmäßig verschiedener Begrenzungen, je nach Preisentwicklung auf der Auktion als erfolgversprechend angesehen und zur Beobachtung empfohlen. Aus demselben Grunde hat er sich des weiteren gegen die Erteilung von limitierten Aufträgen auf ganz bestimmte Lose gewandt und für ausreichend sicher erachtet, wenn die Festlegung lediglich auf bestimmte Arten erfolgt.

Die Proprekäufe des Handels auf den Auktionen.

Zu endlosen, lebhaften Auseinandersetzungen hat nun aber das in größerem Maße erfolgende Auftreten der Kommissionäre als Eigenkäufer Veranlassung gegeben, die besonders dann hervortraten, wenn

großen Teil auch die Finanzierung der Lederindustrie vollziehen. Infolgedessen seien die Gerber außerstande, sich auf den Auktionen durchzusetzen und andererseits die Auktionen der Willkür und den Abmachungen der Kommissionäre ausgesetzt. Aus dieser Sachlage her aus erklärten sich die unhaltbaren und unwürdigen Vorgänge, wie sie in der letzten Zeit auf allen Auktionen festzustellen seien."

[4]) „Es sei daran erinnert, daß der Verband der Zahmhäute- und Fellgerber e. V. seine Mitglieder im März 1924 auffordern mußte, Händlern oder Kommissionären nur limitierte Aufträge zu geben." (Geschäftsbericht des Verbandes für 1924.)

[5]) Der Ledermarkt, Nr. 234, vom 30. Sept. 1924.

auf den Auktionen ein Ansteigen der Preise zu konstatieren war, für das irgend eine Erklärung gefunden werden mußte.

Daß solche Käufe von den Großhändlern ohne Aufträge von Gerbern getätigt wurden, ist zu erkennen, wenn entweder noch im Auktionslokal durch Handzettel oder kurze Zeit nach der Versteigerung durch schriftliche Offerten dieselbe Ware unter Auktionsbedingungen mit einem prozentualen Aufschlag den Gerbern angeboten wird. Nun würde man allerdings den Tatsachen nicht gerecht werden, wenn man in allen Fällen, in denen Auktionsware vom Großhändler zum Kauf angeboten wird, auf eine rein spekulative Betätigung schließen wollte, wie es tatsächlich geschieht. Es ist durchaus möglich und wird von den Betroffenen allen Angriffen entgegengehalten, daß Gerber Kaufaufträge erteilen, hernach aber aus irgendwelchen Gründen zurücktreten, so daß der Händler die Ware anderweitig unterbringen muß. Doch dürfte eine solche Erklärung nicht immer zutreffen, vielleicht sogar die Ausnahme bilden. Meistens wird es sich doch wohl um spekulative Ankäufe handeln, für die zwei Motive anzuführen sind, wie Adler bereits festgestellt hat, indem er sagt: „Einmal wollte er (der große Kommissionär) möglichst viel Ware aus dem freien Verkehr nehmen, um die Fabrikanten zu veranlassen, bei ihm oder durch ihn zu kaufen und zweitens wollte er auf diese Weise den Wert der Ware, die in seinem Besitze war, steigern."[6])

Die Lederindustrie gegen die Eigenkäufe der Händler auf den Auktionen.

Dieser sich auf den Auktionen breitmachende „Mißstand", der, wie wohl aus dem Vorhergehenden zu ersehen ist, keineswegs lediglich eine Erscheinung der Nachkriegszeit ist, hat nicht nur laute Rufe der Entrüstung und Proteste unter den Gerbern ausgelöst, sondern auch die verschiedensten Versuche von Maßnahmen zum Zwecke der Beseitigung veranlaßt.[7])

Schon im Jahre 1920 erschien in einer Zuschrift an „Die Lederindustrie"[8]) der Vorschlag, nach dem Vorbilde der an den Seeplätzen vorhandenen Warenmakler auch für die Häuteauktionen Makler anzustellen, die sich eidlich verpflichten, keine Geschäfte für eigene Rechnung zu machen. Daneben sollten allerdings die unvereidigten Kommissionäre auch weiterhin zum Kauf auf den Auktionen zugelassen werden, denen jedoch bald „kaum ein unabhängiger Gerber" noch Aufträge erteilen würde. Wer dann aber die Finanzierung vornehmen soll, darüber ist nichts gesagt.

6) Adler, S. 80.

7) Daß man auch schon früher zu Gegenmaßnahmen gegriffen hat, schildert Kröhne, S. 110/111: „Zwischen einer Anzahl meist rheinischer Lederfabrikanten und Engrosabnehmern von Auktionshäuten sind Verhandlungen wegen einer genauen Auseinandersetzung von wirklichen Maklern und solchen Firmen, die gleichzeitig Propre- und Maklergeschäfte betreiben, im Gange gewesen . . . Man will daher Aufträge nur an wirkliche Makler geben, Proprehändlern aber Aufträge nicht mehr erteilen, nachdem das Limitieren der Aufträge sich auch oft als ungünstig erwiesen hat." — Adler schreibt hierzu S. 91/92: „ . . . anstatt wie früher, den Handel als solchen zu bekämpfen, suchen sie (Fabrikanten) nur den spekulierenden Kommissionär das Eigengeschäft unmöglich zu machen . . ."

8) Die Lederindustrie, Nr. 5, vom 7. Jan. 1920.

Nach mehrfachen Klagen in der Fachpresse hat sich der Centralverein der Deutschen Lederindustrie auf seiner Tagung zu Leipzig am 18. Juni 1920 auf Antrag des Württembergischen Gerbervereins mit der „Bekämpfung der Auktionspreistreiberei durch die Kommissionäre" befaßt und folgende Resolution angenommen: „Der Ausschuß des Centralvereins möge beauftragt werden, geeignete Mittel und Wege zu suchen, wie diesem ungemein schädlichen Treiben am wirksamsten entgegengetreten werden kann. Bis ein anderer geeigneter Weg gefunden ist, wird in Vorschlag gebracht, daß sämtliche Mitglieder des Centralvereins durch Rundschreiben sofort ersucht werden, sich freiwillig unterschriftlich zu verpflichten, 1. keinem Kommissionär einen Auftrag für Auktionen zu erteilen, welcher sich nicht unterschriftlich verpflichtet, daß er nur solche Ware auf Auktionen kauft, für welche er einen Auftrag seitens einer Gerberei in Händen hat, 2. von keinem Kommissionär nachträglich Auktionsware käuflich zu erwerben, welche von dem betreffenden Kommissionär ohne Auftrag einer Gerberei auf den Auktionen ersteigert worden ist."[9])

Eine praktische Auswirkung wird diese Resolution wohl ebensowenig gehabt haben wie eine ähnliche, die auf einer Tagung der Vereinigung Deutscher Roßlederfabrikanten am 6. August 1920 in Hamburg gefaßt wurde,[10]) was darauf zurückzuführen ist, daß sich die Gerber an diese Beschlüsse nicht geschlossen halten, gibt es doch sehr viele unter ihnen, die, womit die Kommissionäre ihr Verhalten begründen, prinzipiell keine festen Aufträge für die Auktionen erteilen, sondern sich aus den nachträglichen Angeboten das heraussuchen, was sie benötigen und auf diese Weise die Händler dadurch zu zwingen, ohne feste Ordre zu kaufen.[11])

Trotzdem erscheint im Juli 1922 in der Fachpresse ein ähnlicher Vorschlag, der die Eigenkäufe der Händler dadurch beseitigen will, daß die Lederindustrie „nur solchen Kommissionären Kaufaufträge erteilt, welche in den Fachzeitungen die öffentliche Erklärung abgeben, daß sie nur solche Auktionsware kaufen, für welche sie Kaufaufträge vorliegen haben."[12]) Auch späterhin ist immer wieder von neuem der Ausschluß der Händler als Käufer für eigene Rechnung von den Auktionen gefordert worden.

---

9) Die Lederindustrie, Nr. 146, vom 19. Juni 1920 und der Ledermarkt, Nr. 51, vom 23. Juni 1920.

10) Die Lederindustrie, Nr. 189, vom 9. August 1920. „Um den Preistreibereien auf den Auktionen entgegenzutreten, wurde beschlossen, unlimitierte, auf den Auktionen erstandene Lose nicht zu kaufen und Händler und Kommissionäre, die ohne feste Fabrikantenaufträge dennoch kaufen, bei Einkäufen nicht mehr zu berücksichtigen."

11) Die Lederindustrie, Nr. 142, vom 15. Juni 1920. — Dasselbe stellt auch der Bericht des Arbeitsausschusses für die Lederenquete hierzu fest: „Dem Handel den Eigenkauf auf den Auktionen ganz zu untersagen, geht nach den übereinstimmenden Ausführungen der verschiedenen Sachverständigen nicht an, . . . weil die Lederfabriken sich nicht nur des Kommissionshandels bedienen, um ihrer Konkurrenz keinen Einblick in ihre Dispositionen zu gewähren, sondern oft auch in der Weise vorzugehen wünschen, daß sie dem Großhändler keine festen Aufträge geben, sondern von ihm nach der Auktion auf Grund seiner Eigenkäufe Anstellung wünschen" (S. 4).

12) Der Ledermarkt, Nr. 142, vom 21. Juni 1922.

Die beabsichtigten gesetzlichen Bestimmungen über die freien Händlerkäufe auf den Auktionen.

Diese lebhaften Auseinandersetzungen in der Oeffentlichkeit haben nun auch das Reichswirtschaftsministerium veranlaßt, diesem Problem seine Aufmerksamkeit zu schenken und Stellung dazu zu nehmen.

In dem aus dem Jahre 1923 stammenden Entwurf einer Verordnung über Versteigerung von Häuten und Fellen sind im § 8 zunächst Vorschriften gegeben worden, die die Händler bei der Ausführung der von Gerbern angenommenen Aufträge beobachten müssen. Und im Absatz 2 ist, um spekulative Käufe des Handels zu unterbinden, der Umfang der Proprekäufe der Händler im Verhältnis zu ihren Ordrekäufen beschränkt worden.[13])

Ob diese Bestimmungen, zu deren Durchführung ein umfangreicher Kontrollapparat erforderlich gewesen wäre, den gewünschten durchschlagenden Erfolg jemals gehabt hätten, dürfte außerordentlich zweifelhaft sein, wenn es auch nach § 10 die Aufgabe der Ueberwachungsausschüsse sein sollte, „während der Versteigerung die Einhaltung der Vorschriften dieser Verordnung zu überwachen", und die Regierungskommissare nach § 12 das Recht haben sollten, „über alle die Häuteversteigerung betreffenden Vorgänge Auskunft und Vorlegung der Geschäftsbücher und Geschäftsbriefe von den Veranstaltern, den Einlieferern und Bietern, sowie den Auftraggebern der Bieter zu verlangen, so ist damit noch nicht gesagt, daß die in Frage stehenden Beteiligten nicht Mittel und Wege gefunden haben würden, ihre Geschäfte auch weiterhin in der bislang ausgeführten Form auszuführen. Ganz abgesehen davon, daß diese Vorschriften in keiner Weise den praktischen Gepflogenheiten, wie sie sich teilweise im Verkehr zwischen Gerbern und Händlern herausgebildet hatten, gerecht werden.

So hat denn auch der wirtschaftspolitische Ausschuß des Vorläufigen Reichswirtschaftsrats, dem die Verordnung vom Reichswirtschaftsminister zur Begutachtung vorgelegt worden war, in seiner am 11. August 1923 stattgefundenen Sitzung nur mit der Maßgabe zugestimmt, daß u. a. der Absatz 2 des § 8 durch folgende Bestimmung ersetzt würde: „Bieter, welche auf einer Versteigerung der im § 1 bezeichneten Art Käufe zu Spekulationszwecken vornehmen, können durch ein Schiedsgericht von einer Versteigerung oder von allen Versteigerungen bis auf die Dauer von drei Monaten ausgeschlossen werden. Spekulationskäufe liegen vor, wenn die Ware weder zur Selbstverarbeitung noch zum Zwecke der sofortigen Veräußerung gekauft ist."[14])

---

13) § 8: „Händler müssen die vom Gerber angenommenen Aufträge in einem besonderen Buche fortlaufend mit Menge, Häuteart und etwaiger Preisvorschrift eintragen und daneben die Art der Erledigung vermerken, sie sind verpflichtet, die Rechnung der veranstaltenden Firma sogleich nach Empfang ihrem Auftraggeber vorzulegen. — Der Gesamtwert, der von einem Händler für eigene Rechnung oder im Auftrage anderer Händler auf einer Versteigerung gesteigerten Mengen darf nicht höher sein als $^1/_4$ des Gesamtwertes, der von ihm für dieselbe Versteigerung angenommenen Bietungsaufträge von Gerbern."

14) Mitteilungen des Vorläufigen Reichswirtschaftsrats, 3. Jahrg., Nr. 29, vom 15. Sept. 1923, S. 120. — Es folgen in diesem Abänderungsantrag dann noch nähere Angaben über die Zusammensetzung und die Tätigkeit dieses Schiedsgerichts.

In der besagten Sitzung haben sich sowohl der Referent — übrigens eine führende Persönlichkeit der Lederindustrie —, der Korreferent, als auch der Vertreter des Häutehandels, der ebenso wie ein Vertreter der Häuteverwertungen zu der Verhandlung hinzugezogen worden war, gegen die vorgesehene Beschränkung des Handels hinsichtlich seiner ohne Auftrag erfolgenden Käufe auf den Auktionen ausgesprochen,[15]) da sie den tatsächlichen Verhältnissen keineswegs Rechnung trüge.

Wie die ganze Verordnung hat denn auch diese den freien Handel einengende Vorschrift keine Rechtskraft erlangt.

Weitere Maßnahmen der Gerber hiergegen.

Es blieb also auch weiterhin Sache der am nächsten interessierten Lederindustrie, Abwehrmaßnahmen gegen das Gebahren der Großkommissionäre zu treffen, durch das eine Verteuerung des von ihr benötigten Rohmaterials hervorgerufen wurde.

Im März 1924 verlangte der Verband der Zahmhäute- und Fellgerber e. V. von seinen Mitgliedern, für freihändig gekaufte Innungsware kein Salzgeld oder sonstige Spesenzuschläge zu zahlen und die durch die Kommissionäre zum Verkauf gestellte Kommissionsware nur ab Händlerlager abzunehmen unter Fakturierung als Eigenware vom Händler oder Kommissionär. Und zwar hoffte der Verband, „auf diese Weise den Proprekäufen des Handels bei steigender Konjunktur in etwas Einhalt zu tun."[16]) Daß diese Verbandsforderungen nicht von allen Mitgliedern gleichmäßig gewissenhaft erfüllt wurden und der gewünschte Erfolg ihnen daher versagt bleiben mußte, geht aus den darauffolgenden Ausführungen des Geschäftsberichts hervor, in denen es heißt: „....Ihre Durchführung krankte daran, daß trotz der Aufstellung dieser Grundsätze, der Verband keine durchgreifenden Mittel in der Hand hatte, um seine Mitglieder zu zwingen, diese Richtlinien auch praktisch unter allen Umständen einzuhalten."

Einen ebenso schwachen Erfolg haben auch die von der Fachgruppe für Riemen- und technische Ledergerberei im Centralverein der Deutschen Lederindustrie e. V. ausgehenden Anträge gehabt, die auf die Beseitigung der auf den Auktionen hervorgetretenen Mißstände abzielten. Auf ihrer Tagung vom 8. Sept. 1924 in Berlin hat diese Fachgruppe u. a. folgende Beschlüsse angenommen, die dem Verband der Zahmhäute- und Fellgerber e. V. als Antrag zur Durchführung bei allen Mitgliedern überwiesen wurden: „... Die Gerber bestehen auf eine reinliche Scheidung der Händler und die ausschließlich für den Gerber kaufenden Kommissionäre. Von den Händlern angesteigerte Ware darf nur über das Lager des Händlers gekauft werden. Von Kommissionären ohne Auftrag gekaufte und dann angebotene Lose

---

15) Häute und Leder, Nr. 194, vom 20. Sept. 1923.

16) Geschäftsbericht des Verbandes der Zahmhäute- und Fellgerber e. V. für das Vereinsjahr 1924, S. 40.

dürfen unter keinen Umständen von den Gerbern übernommen werden..."[17])

Die Stellungnahme des Häutehandels zu den freien Käufen seiner Mitglieder auf den Versteigerungen.

Diese heftigen Angriffe, die gerade in der zweiten Hälfte des Jahres 1924 in der breiten Oeffentlichkeit erhoben wurden[18]), und die gegen ihn gerichteten Maßregeln der Konsumenten konnte der Häutehandel nicht völlig unbeantwortet hingehen lassen.

In einer Zuschrift an die Tagespresse[19]) hat das geschäftsführende Präsidialmitglied des Reichsverbandes des vereinigten deutschen Häute- und Fellhandels „Husa" e. V. zur Entkräftung aller Angriffe die Behauptung aufgestellt, „daß mindestens 90 % aller Waren, die auf den Auktionen zum Zuschlag gelangen, in direktem Auftrage von Lederfabrikanten, teils durch direkte Beauftragte derselben, teils durch Großkommissionäre gekauft werden. „Allerhöchstens 10 % der Ware gelangen in den Häutehandel und selbst ein großer Teil hiervon noch wird für Lederfabrikanten gekauft, verbleibt häufig aber für den Handel, weil aus irgendwelchen Gründen die Abnahme durch die Lederindustrie nicht erfolgt." Diese Nichtabnahme wird dann damit begründet, daß die Aufträge von der Lederindustrie häufig sehr unbestimmt gegeben wurden, so daß sich dann bei der Abnahme Differenzen herausstellten. Und um nun die völlige Unschuld des Händlers an der Bewegung der Preise darzutun, wird weiter argumentiert: „Selbst wenn aber 10 Proz. rein vom Handel gekauft würden, so kann diese kleine Menge irgendwie größeren Einfluß auf die Preisgestaltung nicht ausüben."

Nun kann man aber unmöglich diesen rein tendenziösen Auslassungen, die doch einen zu großen Abstand von allen anderen Behauptungen aufweisen, und vor allem den darin wiedergegebenen Schätzungen der Einkäufe des Handels irgendwelchen objektiven Wert beilegen. Denn wenn man diese Zahlenangaben als richtig hinnehmen wollte, würde der Widerstand gegen die seinerzeit beabsichtigte Beschränkung der Proprekäufe auf ein Viertel der Auftragskäufe — also ein viel größeres Kontingent, als nach der jetzigen Aussage des Vertreters des Handels ausgenutzt wird, — völlig unverständlich bleiben. Sehr treffend wird allerdings in diesem Zusammenhange die Undurchführbarkeit der von der Lederindustrie vorgesehenen Maßnahmen charakterisiert, indem es heißt: „ . . Ob die Lederindustrie von dem Handel freigekaufte Lose nur über Lager abnehmen soll, ist theoretisch sehr schön, wird sich aber in der Praxis niemals durchführen lassen, weil im Geschäft der gesunde Egoismus der einzelnen Firmen meistens über doktrinäre Ueberlegungen der Verbände den Sieg davonträgt."

17) Die Lederindustrie, Nr. 219, vom 10. Sept. 1924.

18) Kölnische Zeitung, Nr. 649, vom 13. Sept. 1924: „Wer die Häuteversteigerungen regelmäßig besucht, ist überrascht über den Einfluß, den eine recht kleine Schar von Käufern dort ausübt: auf Spekulation kaufende Händler, die die Preise sinnlos hinauftreiben."

19) Berliner Tageblatt, Nr. 439, vom 15. Sept. 1924. (Der Ledermarkt, Nr. 230, vom 25. Sept. 1924.)

Tatsache ist jedenfalls, daß die Großkommissionäre auch heute noch — und vielleicht heute mehr denn je — in großem Umfange Ware frei, d. h. ohne direkten Auftrag eines Gerbers auf den Versteigerungen kaufen. Lehnen doch die Händler es nicht einmal ab, daß sie es tun. Sie nehmen sogar ganz ausdrücklich das Recht dazu für sich in Anspruch,[20]) und dieses Recht wird ihnen auch sogar in dem Berichte des Arbeitsausschusses für die Lederenquete ausdrücklich zugestanden, trotzdem zuvor festgestellt worden ist, daß spekulative Käufe des Handels vorkommen und auch gar nicht zu vermeiden sind.[21])

So steht also das Problem, das darin liegt, daß die Großhändler am Häuteauktionsmarkt gleichzeitig zwei ganz verschiedenen Interessenkreisen angehörende Funktionen ausüben, heute noch ebenso ungelöst da, wie ehedem. Wenn es gegenwärtig nicht mehr in der vordersten Reihe der allgemeinen Erörterungen steht und den Eindruck macht, als ob es an Bedeutung verloren, so wird dies hauptsächlich auf die augenblicklich vorherrschende allgemein schwache Marktlage zurückzuführen sein. Und sicherlich wird diese Frage mit anziehenden Preisen wieder die größte Aufmerksamkeit aller Beteiligten auf sich lenken.

Die verschiedenartige Einstellung der Händler zu den Auktionen.

Die grundsätzliche Einstellung der Händler zu der Auktion als Marktform ist keineswegs einheitlich. Bei der Betrachtung des Handels ist oben bereits auf den Unterschied hingewiesen worden, der zwischen den Händlern besteht, die in der Hauptsache ihre Geschäfte in Zusammenhang mit den genossenschaftlichen Versteigerungen betreiben und denjenigen, die sich vor allem dem freien Aufkaufhandel widmen. Und es war auch schon gesagt worden, daß sich hieraus ein fundamentaler Unterschied in der Einstellung dieser beiden Gruppen zu den Auktionen ergibt.

Es ist nur zu verständlich, daß die großen Händler, die sich auf den Auktionen als Großkommissionäre wie als Großkäufer für eigene

[20]) Sehr bezeichnend ist in dieser Hinsicht die Entgegnung einer Händlerfirma in der Fachpresse (Der Ledermarkt, Nr. 215, vom 9. Sept. 1925) auf einen in einer früheren Nummer derselben Zeitung (Nr. 208, vom 1. Sept. 1925) erhobenen Vorwurf eines Spekulationskaufs auf der 142. Mitteldeutschen Auktion. Hier heißt es: „. . . Grundsätzlich möchte ich aber noch erwidern, daß ich für meine Firma, wie es der gesamte Handel tun wird, das Recht des freien Einkaufs, sei es auf der Auktion, sei es sonstwo, nicht nehmen lasse, da ja ein großer Teil der Lederindustrie es überhaupt wünscht, daß ihr nach der Auktion freihändig gekaufte Ware angeboten wird und ich es als mein Recht und meine Pflicht der Industrie gegenüber halte, dieses System, wenn ich die Marktlage für richtig halte, jeweilig durchzuführen. Nicht jeder Fabrikant ist in der Lage, gerade für den Tag der Auktion seinen Bedarf zu übersehen, so daß es Aufgabe des Handels ist, auch zu anderer Zeit zwischen den Auktionstagen der Industrie die benötigte Ware zur Verfügung zu halten . . ."

[21]) „. . . Auch spekulative Käufe des Handels und Hochbietungen solcher Interessenten, die bei einem Ansteigen der Preise Gewinne auf ältere, früher billiger gekaufte Ware erzielen, sind trotz aller Vorsichtsmaßnahmen nicht völlig ausgeschlossen. Dem Handel den Eigenkauf auf den Auktionen ganz zu untersagen, geht nach den übereinstimmenden Ausführungen der verschiedenen Sachverständigen nicht an, weil der Großhandel, der ja nicht nur auf der Auktion, sondern auch vom freien Handel und im Auslande kauft, in der Lage sein muß, seine Bestände zu assortieren und zu ergänzen . . . (ein weiterer Grund war bereits zitiert worden). (Bericht des Arbeitsausschusses f. d. Lederenquete, S. 4.)

Rechnung eine gesicherte, nahezu unantastbare Stellung erobert haben, dieser Marktform durchaus freundlich gegenüberstehen, ja sich für ihre Erhaltung einsetzen. Sie haben sich daher auch allen Versuchen, die Versteigerung durch eine andere Verkaufsart zu ersetzen, gegenüber ablehnend verhalten.

Ganz anders dagegen ist der übrige Teil der Händler eingestellt. Er hat es in den vergangenen Jahren nicht daran fehlen lassen, seine Auktionsfeindlichkeit so oft nur möglich und in jeder Form zum Ausdruck zu bringen. Bei jeder Gelegenheit hat er sich in der Oeffentlichkeit daran beteiligt, die auf den Versteigerungen bemerkten „Mißstände", die in der Hauptsache den abnormen Verhältnissen der Nachkriegszeit ihr Dasein verdankten, hervorzuheben und an ihnen die Unhaltbarkeit dieser Marktform darzutun.

Am eifrigsten hat er diese Antipropaganda mit der Behauptung geführt, daß jede Auktion schon an sich preissteigernd wirke und daher beseitigt werden müsse.[22]) Und gern hat er daher auch jede Gelegenheit wahrgenommen, der Weiterführung dieses Verkaufssystems Schwierigkeiten zu machen. Er ist sich bei dieser seiner Einstellung und den daraus folgenden Handlungen durchaus bewußt, wie sehr der größte Teil der Verwertungen mit der Auktion als Verkaufsform verwachsen ist, und daß diesen mit der Beseitigung der Versteigerungen eine Hauptstütze genommen wird.

Die Gerber auf den Versteigerungen.

Aus den im Vorhergehenden gemachten Ausführungen über die Händler auf den Auktionen geht schon hervor, daß die Gerber selbst sich heute nur noch in ganz geringem Maße direkt als Käufer auf den Versteigerungen betätigen. Sie ziehen es aus verschiedenen Gründen vor, ihre Aufträge an die Kommissionäre zu erteilen, um die von ihnen gewünschten Lose durch diese erstehen zu lassen oder sich nach den Angeboten der von den Händlern frei gekauften Mengen einzudecken.

Trotzdem erscheinen aber die Gerber selbst immer noch in großer Zahl bei den Auktionen oder entsenden jedenfalls Vertreter, um die engste Fühlung mit den Marktvorgängen zu behalten und den kommissionsweisen Einkauf zu überwachen und nötigenfalls mit den Kommissionären sofort in Verbindung treten zu können. Außerdem bietet sich hier die beste Gelegenheit zu einem Meinungsaustausch mit den Vertretern derselben oder verwandter Branchen, die sich gleichfalls zahlreich hier einfinden.

22) Als Beispiel sei hier nur folgendes angeführt: Auf ihrer am 30. Sept. 1920 in Hamburg stattgefundenen Sitzung faßte die Bezirksgruppe 1 im Reichsverbande deutscher Häute- und Fellhändler e. V. u. a. folgende Resolution: Die Bezirksgruppe 1 bittet die Leitung des Reichsverbandes deutscher Häute- und Fellhändler e. V., bei der Regierung dahin vorstellig zu werden, den Verkauf von Häuten und Fellen im Wege des Auktions- oder Einschreibverfahrens vorübergehend zu verbieten, da die Erfahrung gelehrt hat, daß durch diese Verkaufsweise sprunghafte Preissteigerungen herbeigeführt werden." (Die Lederindustrie, Nr. 239, vom 6. Okt. 1920.) Die Tatsache, daß derselbe Beschluß auch auf der Sitzung der Bezirksgruppe 5 (Freistaat Sachsen) am 7. Okt. 1920 in Leipzig gefaßt wurde, (Der Ledermarkt, Nr. 84, vom 16. Okt. 1920) beweist, daß es sich hierbei um ein planmäßiges Vorgehen handelt.

Die Lederindustrie als Verteidiger der Auktion.

Bei der Betrachtung der grundsätzlichen Stellungnahme der Lederindustrie zu den Auktionen muß zunächst daran erinnert werden, daß es die Gerber gewesen sind, die die Veranlassung zur Einführung dieser Verkaufsform gegeben und ihre Ausdehnung und Weiterentwicklung auch weiterhin gefördert haben. Wie sie vor dem Kriege den Versteigerungen ihre Sympathie bewiesen haben, so haben sie sich auch nach Aufhebung der Zwangswirtschaft unbeachtet aller darauf gerichteten Angriffe für ihre Erhaltung und regelmäßige Durchführung eingesetzt. Was sie allerdings nicht gehindert hat, sich ebenso energisch gegen hervortretende, ihnen nicht genehme Gepflogenheiten, sogenannte „Mißstände", zu wenden und sich um eine ihnen zusagende Ausgestaltung zu bemühen.

Bei jeder Gelegenheit haben die Gerber sowohl durch einzelne Vertreter als auch durch ihre Interessenvertretungen sich ganz entschieden gegen die Beseitigung der Auktionen ausgesprochen und deren Wert und Bedeutung für den gesamten deutschen Häutemarkt betont, und auf dieses Verhalten der Lederindustrie wurde es hauptsächlich zurückgeführt, daß alle Bestrebungen, die Regierung zu einem Verbot der Versteigerungen zu veranlassen, zu dem das Notgesetz vom 24. Februar 1923 die erforderliche gesetzliche Handhabe bot, nicht zum Ziele führten.

Sehr deutlich kam dieser durchaus auktionsfreundliche Standpunkt zum Ausdruck, als die Versteigerungen gegen Ende des Jahres 1923 unter dem Zwange der Inflationsverhältnisse ausgesetzt wurden. Damals ist es die Lederindustrie gewesen, die intensiv für eine Wiedereinführung der Verkaufsform eingetreten ist.[23]) Ebenso deutlich haben die Vertreter der Lederindustrie bei der Vernehmung der Sachverständigen gelegentlich der Lederenquete ihre in der gleichen Richtung liegende Ansicht über die Häuteauktionen und deren etwaige Abschaffung zum Ausdruck gebracht.[24]) Und als gegen Ende 1922 wieder besonders lebhaft in der Oeffentlichkeit gegen die Versteigerung agitiert und zum mindesten deren Beaufsichtigung und Reglementierung von der Regierung verlangt wurde, haben wieder die Angehörigen der Lederindustrie sich unter Betonung der Vorteile des auktionsmäßigen Verkaufs gegen dessen Beschränkung ausgesprochen.[25])

[23]) „ . . Dieser Umstand (das Fehlen einer genügenden Menge stabiler Geldmittel) und der allgemeine Wirrwarr der letzten Wochen der Inflationszeit ließ das Aussetzen der Auktionen von Mitte November 1923 ab länger dauern, als es unseren Mitgliedern bei der dadurch eingetretenen Unsicherheit der Preisbildung lieb war. (Geschäftsbericht des Verbandes der Zahmhäute- und Fellgerber e. V. für das Vereinsjahr 1924).

[24]) „Auch die Vertreter der Lederindustrie haben übereinstimmend bekundet, daß sie auf die Beibehaltung der Auktionen großen Wert legen." (Bericht des Arbeitsausschusses für die Lederenquete, S. 5.)

[25]) In ihren Nummern 217, 218 und 224 vom 1., 3. und 10. Okt. 1922 bringt die die Händlerinteressen vertretende Fachzeitung „Häute und Leder" „die als bedeutungsvoll anzusehenden Erklärungen zur Auktionsfrage aus Industrie und Handel", die ihr in Beantwortung einer Rundfrage zugegangen waren. Auch aus diesen ergibt sich eine Mehrheit für die Aufrechterhaltung der Auktionen.

Die Vorteile, die die Lederindustrie in dem Auktionswesen gegenüber anderen Absatzmöglichkeiten sieht und die sie zur Begründung ihrer Einstellung anführt, sind mannigfacher Art. Am deutlichsten springt immer in die Augen der gewaltige Unterschied in der Qualität der deutschen Häute und Felle vor und nach Einführung des Auktionssystems, und man befürchtet, daß mit dem Verschwinden der Versteigerungen auch ein Sinken der Güte verbunden sein wird. Die hier geltenden strengen Lieferungsbedingungen und die Vorschriften über Schädenvergütungen haben es bewirkt, daß der Lederindustrie ein erstklassiges Rohmaterial zur Verfügung gestellt wird, bei dessen Verarbeitung sie vor Verlusten bewahrt bleibt, die aus Mängeln des Gefälles herrühren. Des weiteren wird gern von den Gerbern hervorgehoben, daß ihnen auf den Auktionen die Möglichkeit geboten wird, aus einem großen streng sortierten Warenangebot diejenigen speziellen Stücke auszuwählen, die sie für ihre Fabrikation benötigen. Große Bedeutung legen die Gerber vor allem auch dem öffentlich vor sich gehenden Verkehr auf den Auktionen und der Bekanntgabe der durch tatsächlich erfolgten Warenumsatz erzielten Preise bei, können sie doch auf diese Weise am leichtesten und auch am sichersten die ganzen Bewegungen am Markte verfolgen und sich über das herauskommende Angebot unterrichten. Beide Einrichtungen fehlen dagegen völlig im freien, unter der Hand vor sich gehenden Verkehr.[26])

Kapitel 7.

Die verschiedenen Versteigerungsbedingungen nach Aufhebung der Zwangswirtschaft.

Allgemeines.

Die außerordentlich lebhafte Bewegung des deutschen Häutemarktes nach der Aufhebung der Zwangsbewirtschaftung findet ihren Ausdruck in dem steten Kampfe der Parteien um die Auktionsbedingungen. Diese Bedingungen, die die Grundlage des gesamten Auktionsgeschäftes bilden, weisen im Laufe der letzten Jahre erhebliche Veränderungen und Erweiterungen auf, deren Einzelheiten weiter unten des näheren betrachtet werden sollen.

Bis zum Ende des Jahres 1924 sind sie alle durch ein jeweilig zwischen den Spitzenverbänden der Käufer und Verkäufer geschlossenes Abkommen festgelegt worden. In diesen Verträgen, die an dem Ausbau und der Weiterentwicklung des Marktes beträchtlichen Anteil

26) Der Bericht des Arbeitsausschusses für die Lederenquete führt hierüber aus: „Die Behandlung der Häute durch die Verwertungsgenossenschaften hat — und darin liegt ein volkswirtschaftlicher Gewinn — die Qualität des Produktes zweifellos wesentlich gehoben: Sie liefert der Industrie eine Rohware von bekannter typisierter Güte, was für den Einkauf und die Verarbeitung von großer Wichtigkeit ist. Die regelmäßige Abhaltung von Auktionen und die Veröffentlichung ihrer Ergebnisse schaffe außerdem eine Uebersichtlichkeit der Marktlage, die allen Beteiligten, auch denen, die durch den freien Handel Häute verkaufen oder kaufen, Nutzen bringen." (S. 5.)

haben, haben die Forderungen und Wünsche der Kontrahenten in bis ins Einzelne gehenden Normierungen ihren Niederschlag gefunden.

Wenn es sich auch hier darum handelte, zeitweilig und in manchen Punkten diametral einander gegenüberstehende Interessen auf einen gemeinsamen Nenner zu bringen, und es vielfach überaus langwieriger Verhandlungen und eines beiderseitigen Entgegenkommens bedurfte, gelang es doch immer — wenn auch nur für kurze Zeit — eine Einigung zu erzielen, bis der Interessenverband der deutschen Häuteverwertungen im November 1924 das am 30. Januar 1924 mit den Käufern geschlossene Uebereinkommen auf den 31. Dezember 1924 kündigte.

Nur der Wille, das so unendlich mühsam aufgebaute Auktionswesen in seiner festgefügten Form als Eckpfeiler des deutschen Häutemarktes zu erhalten, hat die Parteien veranlaßt, im gegebenen Augenblick einzelne Wünsche zurückzustellen und tatkräftig an einem Ausgleich der gegensätzlichen Forderungen im Rahmen der Auktionsverträge zu arbeiten. Und vielfach konnte nur die größte Gewandtheit und Zähigkeit der Verbandsleiter die langwierigen Verhandlungen erfolgreich beenden.

Von grundlegender Bedeutung für alle späteren Vereinbarungen sind die Cassseler Bedingungen[1]) gewesen, die am 16. Oktober 1912 in Hannover durch einige Bestimmungen erweitert wurden. Auf diesem Fundamente ist dann in der Nachkriegszeit von den Verbänden weiter gebaut worden, indem man Unklarheiten beseitigt, bestehende Bestimmungen ergänzt und neue Punkte hinzugefügt hat. Die genaue Durchführung und Innehaltung dieses eingehenden Vertrages hat man dann schließlich durch verschiedene Maßnahmen zu sichern gesucht.

Die Versteigerungsbedingungen vom August 1919.

Nach Aufhebung der staatlichen Regelung im August 1919 war es Aufgabe der am deutschen Häutemarkte interessierten Verbände, die Normen für den reibungslosen Austausch dieser Rohprodukte zu schaffen.

In grundsätzlicher Anlehnung an die vorerwähnten Cassseler Bedingungen wurden zwischen dem Interessentenverband deutscher Häuteverwertungen und dem Verband der Interessenten am Häuteeinkauf die neuen Versteigerungsbedingungen vereinbart.[2])

Neu waren hierin die Anerkennung der Entschädigungspflicht für Salzflecke bei Kalbfellen, die prozentualen Schädenvergütungen an Stelle der bisherigen Vergütung von festen Beträgen und ferner die Festsetzung eines dreiprozentigen Zuschlages zum Rechnungsbetrage zur Deckung der Geschäftsunkosten des Verbandes bezw. des Verladeplatzes, wodurch die Verpflichtung zur Zahlung des Salzgeldes für den Käufer in Fortfall kam.

[1]) Zuerst abgeschlossen am 3. Jan. 1908, vgl. Adler, S. 83/84. In der Fassung vom 1. Okt. 1911 abgedruckt bei Adler, S. 171, Anhang Nr. 5.

[2]) Vgl. Diegel, S. 72.

Der Mantelvertrag und die Versteigerungsbedingungen vom 7. August 1920.

Wesentliche Veränderungen brachte der nach eingehenden Verhandlungen zwischen den Vertretern der beiden Verbände geschlossene Vertrag vom 7. August 1920, die vom Verband der Interessenten am Häuteeinkauf gegenüber kritischen Presseäußerungen von Händlerseite durchaus als Verbesserung angesprochen wurden.

Rein äußerlich zerfällt das Abkommen in einen „Mantelvertrag", der neben allgemeinen Bestimmungen und Verpflichtungen der Verbände Vorschriften über die Sortierung der Häute und Felle enthält, und die eigentlichen „Versteigerungsbedingungen", die als solche „einen Bestandteil der bei den Versteigerungen getätigten Verkaufsverträge bilden." Diese letzteren enthalten eingehende Vorschriften über die Art und Weise der Zahlungen, Abschlachtung, Schädenvergütung, Reklamationen, der Festsetzung der Spesenvergütung usw.

Für die Käufer von Wichtigkeit sind die Neuregelung der Sortierungsvorschriften, die Schädenvergütungen, die Erhöhung des Angeldes und die Ermäßigung der Verladespesen. Ferner enthält der Vertrag die Bestimmung, daß alle Käufer nach den Vertragsbestimmungen gleichmäßig zu behandeln sind. Außerdem steht dem Käufer jetzt das Recht zu, die Ware am Lagerort zu besichtigen. Um die gleichmäßige Durchführung der Vertragsbestimmungen zu gewährleisten, ist von nun ab beiden Parteien ein Nachprüfungsrecht eingeräumt. Dieses Abkommen, das mit Wirkung vom 1. Sept. 1920 für unbestimmte Zeit geschlossen war, konnte nur 6 Wochen vor Kalenderquartalsablauf gekündigt werden.

Die Vereinbarung betr. Ueberwachung der Auktionen der Häuteverwertungen vom 11. Dezember 1920.

Eine wesentliche Ergänzung hat dieser Vertrag durch die am 11. Dez. 1920 in Berlin zwischen den Organisationen der Verkäufer und Käufer getroffenen Vereinbarungen betr. die Ueberwachung der Auktionen der Häuteverwertungen gefunden.

Durch die sprunghaften Preiserhöhungen der Häute und Felle im Laufe des Jahres und die gleichfalls infolge der Valutabewegung hervorgetretenen Rückschläge waren die Auktionen in den Mittelpunkt des öffentlichen Interesses gerückt. Sie wollte man vor allem für die Preissteigerungen verantwortlich machen. Entgegen verschiedenen Rufen nach gänzlicher Abschaffung des auktionsmäßigen Absatzes der Häute und Felle sprachen sich die maßgebenden Vertreter der Verbände in einer gegen Ende des Jahres stattgefundenen Besprechung für die Beibehaltung der Häuteauktionen aus.

Um nun eine behördliche Einmischung in die Organisation und damit einen Rückfall in die Bevormundung der Zwangswirtschaft abzuwenden, versuchten die Verbände, Mittel zur Besserung der Verhältnisse auf den Auktionen zu finden. So wurden denn durch diese Vereinbarungen, die für die Dauer des Vertrages vom 7. August 1920 Geltung haben sollten, Organe geschaffen, denen die Aufgabe zufiel, für die Ein-

haltung der vertraglich festgelegten Bedingungen und Vorschriften und für die Abstellung etwa hervortretender Mißstände auf den Versteigerungen Sorge zu tragen.

Die Vereinbarung betr. Ueberwachung der Häuteauktionen, der „Einigungsvertrag" vom 25. Januar 1922.

Das Jahr 1921 verlief, ohne eine Aenderung der geschlossenen Verträge mit sich zu bringen. Doch sollte der Vereinbarung betr. die Ueberwachung der Auktionen keine lange Lebensdauer beschieden sein.

Wiederholte Zusammenstöße der „ständigen Kommission" — eines der durch den Vertrag geschaffenen Aufsichtsorgane — mit dem Interessenverband deutscher Häuteverwertungen zeigten, daß die Bestimmungen dieser Vereinbarung verschiedene Auslegungen zuließen. Vor allem waren, wie es sich bei der praktischen Anwendung herausstellte, die Aufgaben und Machtbefugnisse dieser ständigen Kommission nicht scharf genug umgrenzt. Ebenso hatte sich die Notwendigkeit ergeben, deutliche und gleichlautende Instruktionen für diese Ueberwachungsorgane aufzustellen, um eine gleichmäßige Handhabung und Ausführung im ganzen Reiche zu erzielen.

Allerdings bedurfte es langwieriger Verhandlungen, ehe der neue „Einigungsvertrag" das Licht der Welt erblicken konnte. Nachdem die sich monatelang hinziehenden Besprechungen einige Male ohne positives Ergebnis enden zu sollen schienen, gelang es doch schließlich den intensiven Bemühungen der Verbandsgeschäftsstellen Ende des Jahres 1921. eine Grundlage zu finden, auf der die neue Vereinbarung vom 25. Jan. 1922 in Berlin zustande kam. Den stattgefundenen Aussprachen zwischen den an den Häuteauktionen interessierten Gruppen haben auch 2 Vertreter des Reichswirtschaftsministeriums beigewohnt. Die Bedeutung dieses Einigungsvertrages für das Auktionswesen und das Interesse der Behörden hieran geht schon äußerlich daraus hervor, daß die Vereinbarung auch in den Mitteilungen für Preisprüfungsstellen veröffentlicht wurde.[3]) Gegenüber seinem Vorgänger weist dieser Vertrag die sich nach den praktischen Erfahrungen als notwendig herausgestellte schärfere Präzisierung auf. Gleichzeitig hat er auch eine Erweiterung der Befugnisse der Ueberwachungsorgane mit sich gebracht. Als Anhang zu dieser Vereinbarung, die für die Dauer des jeweils zwischen den beiden Verbänden bestehenden Mantelvertrages nebst Versteigerungsbedingungen getroffen war, wurde die „Geschäftsordnung der vereinigten Vorstandskommission" hinzugefügt.

Der Nachtrag zum Vertrage vom 7. August 1920 vom 1. März 1922.

Verhandlungen über eine Revision des Auktionsvertrages von 1920 wurden zwischen den beiden Verbänden schon während des ganzen Jahres 1921 geführt. Wie schon früher sollte auch hier wieder an den bewährten grundlegenden Bedingungen, die bereits vor dem Kriege in Geltung gewesen waren und sich durchaus bewährt hatten, nichts ge-

[3]) „Mitteilungen für Preisprüfungsstellen" herausg. vom Reichswirtschaftsministerium. 7. Jahrg., Nr. 4, April 1922, S. 27.

ändert werden. Es kam darauf an, Unklarheiten, die im Laufe der Zeit hervorgetreten waren, zu beseitigen und das bisher Erreichte weiter auszubauen.

Jede der Parteien hatte das Bestreben, bei einer Aenderung ihre Position zu verbessern und Vorteile dabei für sich zu erzielen. So kam es den Häuteverwertungen vor allem darauf an, einen höheren Spesenzuschlag zu erhalten, den der Verband der Interessenten am Häuteeinkauf jedoch keineswegs ohne entsprechende Gegenleistung konzedieren wollte.

Nach den ersten Anregungen von seiten des Interessenverbandes deutscher Häuteverwertungen, die bis in den Februar zurückreichen, gelang es im August, nach verschiedenen Beratungen eine grundsätzliche Einigung herbeizuführen. Da jedoch der Ausschuß des Verbandes der Interessenten am Häuteeinkauf dem Kompromißvorschlag seine Zustimmung nicht geben zu können glaubte, zerschlugen sich die Verhandlungen, da auch der Interessenverband deutscher Häuteverwertungen zu weiteren Zugeständnissen nicht bereit war. Die im Jahre 1922 wieder aufgenommenen Beratungen endeten mit einer Aussprache der Vertreter der beiden Verbände in Leipzig am 20. Februar 1922, in der die abändernden und ergänzenden Abmachungen zum Mantelvertrage und den Versteigerungsbedingungen vereinbart wurden. Diese wurden am 1. März 1922 in Berlin als Nachtrag zum Vertrage vom 7. August 1920 von den Vorsitzenden der Verbände unterzeichnet und traten mit sofortiger Wirkung in Kraft. Hiermit war den Wünschen des Käufer-Verbandes weitgehend Rechnung getragen worden. Neben kleinen Aenderungen und Zusätzen wurde vor allem die Reklamationsfrist verlängert und zur Verhütung der Salzschäden die Salzung der leichten Häute sowie der Kalb- und Fressfelle mit Sodasalz obligatorisch gemacht. Dafür verpflichteten sich die Käufer, für die so behandelten Häute und Felle einen Extraspesenzuschlag von ½ % zu zahlen.

Die Nachträge zu den Versteigerungsbedingungen vom 7. Aug. 1920 vom 14. Sept. 1922 und vom 1. Nov. 1922.

Die fortschreitende Geldentwertung rief eine wachsende Unzufriedenheit der Verkäufer mit den in Geltung befindlichen Zahlungsbedingungen hervor. Um den Erlös für die eingelieferten und auf den Auktionen verkauften Häute und Felle durch den unaufhaltsamen Währungsverfall nicht gänzlich entwerten zu lassen, ehe er in die Hände der Anlieferer gelangte, mußte der Interessenverband deutscher Häuteverwertungen bemüht sein, die vertraglich festgesetzten Zahlungsfristen soweit wie irgend möglich abzukürzen. In Anbetracht der sich allgemein bemerkbar machenden Geldknappheit stießen die Bestrebungen der Verkäufer bei ihren Abnehmern auf wenig Gegenliebe.

Zum 30. Sept. 1922 kündigte daher der Interessenverband deutscher Häuteverwertungen bei seinem Kontrahenten, dem Verband der Interessenten am Häuteeinkauf, den seit März ds. Js. unverändert laufenden Vertrag. Er hoffte jedoch, daß die aufgenommenen Ver-

handlungen zu einer Verlängerung des Vertragsverhältnisses führen würden.

Tatsächlich wurde denn auch bereits am 14. Sept. 1922 in einem zweiten Nachtrag der Vertrag vom 7. August 1920 in verschiedenen Punkten geändert und neue Bestimmungen ergänzend hinzugefügt. So wurde vor allem den Wünschen der Häuteverwertungen entsprechend vereinbart, das sofort bei der Auktion zu zahlende Angeld staffelmäßig pro Stück auf der Basis von 10 Prozent des Kaufpreises zu berechnen. Zu diesem Zweck wurde eine Angeldstaffel aufgestellt. Die Frist der Restzahlung wurde verkürzt.

Durch eine Vereinbarung der beteiligten Verbände vom 1. Nov. 1922 wurde der laufende Vertrag bis zum 1. März 1923 verlängert. Bei dieser Gelegenheit fügte man auf Anregung der Verwertungen eine Bestimmung ein, die die Begleichung der Auktionskäufe durch Akzepte ermöglichte. Mit dieser Maßnahme hoffte man, den unter der Kapital- und Kreditnot leidenden Käufern entgegenzukommen.

Die Versteigerungsbedingungen vom 21. April 1923.

Anfang des Jahres 1923 wurde der Vertrag um einen weiteren Monat, also bis zum 1. April verlängert. Damit wollte man Zeit gewinnen, um eine Einigung zwischen den verschiedenen Meinungen über die weitere Gestaltung der Auktionsverhältnisse zu erzielen.

Diese beiden Verlängerungen stellten aber nur ein Provisorium dar, mit dem beide Vertragsparteien eine vertragslose Zeit vermeiden wollten. Die Häuteverwertungen hatten das größte Interesse, die geltenden Zahlungsbedingungen schnellstens zu ihren Gunsten abzuändern, hatte sich doch die Lage der Verkäufer infolge der Valutaentwicklung dauernd verschlechtert.

Dagegen war das Verhalten des Käuferverbandes nicht geeignet, zu einer baldigen Klärung der Verhältnisse zu führen. Dieses retardierende Moment war auf die innerhalb des Verbandes aufgetauchten Schwierigkeiten zurückzuführen. Im Anschluß an die Vorgänge auf der Berliner Septemberauktion war in der Organisation der Käufer eine bedenkliche Krise ausgebrochen, die erst nach langen Verhandlungen mit einer völligen Umgestaltung beendet werden konnte. An Stelle des Verbandes der Interessenten am Häuteeinkauf traten am 21. Februar 1923 die Vereinigten Verbände der Käufer für deutsche Häute und Felle.

Am 22. März 1923 traten die Vertreter der Verbände in Leipzig zu Verhandlungen zusammen, um einen neuen Auktionsvertrag abzuschließen. Nach langen Beratungen mußten diese jedoch abgebrochen werden, ohne ein positives Ergebnis zu zeitigen, da in der Frage der Festsetzung der Zahlungsbedingungen eine Einigung nicht erzielt werden konnte. Auf beiden Seiten bestand jedoch der Wunsch, es nicht zu einem völligen Bruche kommen zu lassen, sondern die Verhandlungen fortzusetzen.

Als aber am 31. März 1923 der Auktionsvertrag ablief, ohne durch neue Bestimmungen ersetzt zu werden, erließ der Interessen-

verband deutscher Häuteverwertungen in Ausführung der vom Geschäftsführenden Ausschuß in Leipzig am 22. März gefaßten Beschlüsse unter dem 28. März eine Verfügung, in der er für alle folgenden Auktionen die Zahlungsbedingungen von sich aus bis auf weiteres in erheblich verschärfter Form festsetzte. Diese Bestimmungen sollten jedoch nicht praktisch werden. Bevor diese Bekanntmachung veröffentlicht worden war, hatte die Berliner Auktionszentrale die Versteigerungsliste mit den alten Bedingungen für die am 4. April stattfindende Auktion an die Käuferschaft hinausgehen lassen. Daraufhin hatten die Käufer die Abhaltung der Auktion unter den alten Bedingungen gefordert, zumal der Abschluß des neuen Versteigerungsvertrages auf den für den 9. April anberaumten Verhandlungen in Aussicht stand. Unter diesen Umständen hatte der Interessenverband den Berliner Häuteverwertungen freie Hand gegeben und auf Vorstellungen des Käuferverbandes in einer zweiten Bekanntmachung empfohlen, alle in der Zeit bis zum 9. April stattfindenden Auktionen unter den alten Bedingungen abzuhalten. Nach diesem Zeitpunkt jedoch sollten die vom Interessenverband herausgegebenen Bestimmungen für alle Verkäufe unbedingt Anwendung finden. Somit waren durch das Entgegenkommen der Häuteverwertungen sonst unvermeidliche Konflikte zwischen Käufern und Verkäufern vermieden worden.

Am 21. April 1923 wurde endlich das Abkommen in Hannover unterzeichnet, in dem sich die Parteien über die neuen Versteigerungsbedingungen einigten. Schon äußerlich weist dieser Vertrag gegenüber seinem Vorgänger von 1920 eine andere Gestaltung auf. Die ergänzenden und abändernden Nachträge sind hineingearbeitet worden. Die Anlage I bildete der „Einigungsvertrag" vom 25. Januar 1922, während in der Anlage II die Berechnung des Angeldes festgelegt worden war. Der Vertrag regelte unter A. Verkauf und Zahlungsweise, B. Schädenvergütungen, C. Reklamationen und Schiedsgerichte, D. Abschlachtung, Sortierung und Salzung und E. Besondere Pflichten der Käufer und Verkäufer. Inhaltlich brachte er vor allem eine Neuregelung der Schädenvergütungen und der Zahlungsbedingungen.

Die Bemühungen um neue Zahlungsbedingungen.

Die durch den unaufhaltsamen Verfall unserer Währung geschaffenen Verhältnisse hatten die im Vertrage festgelegten Zahlungsbedingungen innerhalb kurzer Zeit überholt. Die auf ganz anderen Voraussetzungen aufgebauten Abmachungen konnten den billigsten Forderungen der Verkäufer auf eine dem Werte der Ware entsprechende Bezahlung keineswegs mehr gerecht werden. Immer dringender wurden daher die Rufe der Anlieferer nach Beseitigung der geltenden Bestimmungen. Der Interessenverband deutscher Häuteverwertungen kündigte daher den Vertrag auf den 30. September. Bald nach der Vertragskündigung fanden zwischen den Vorsitzenden der Verbände Besprechungen statt, um eine Neuregelung der strittigen Punkte vorzubereiten. Nach weiteren Beratungen des Vorstandes des Käuferverbandes in Berlin und der Führer der Häuteverwertungen in Hannover am 12. und

13. August sollten am 17. August in Halle die endgültigen Verhandlungen zwischen den Verbänden stattfinden. Aber auch hier mußte man wieder auseinandergehen, ohne eine Verständigung herbeiführen zu können. Die Vertreter der Auktionskäufer glaubten, den gemäß den in Hannover gefaßten Beschlüssen aufgestellten Forderungen der Häuteverwertungen auf eine weitergehende Erhöhung des Angeldes und Verkürzung der Zahlungsfrist nicht stattgeben zu können. Dagegen machten sie den Vorschlag, die Versteigerungen künftighin in Goldmark abzuhalten, wodurch die Verkäufer, deren schwierige Lage sie durchaus anerkannten, vor den durch die Geldentwertung verursachten Verlusten geschützt werden sollten.

Um zu der so geschaffenen Lage Stellung nehmen zu können und eine Aussprache unter seinen Mitgliedern herbeizuführen, berief der Interessenverband eine außerordentliche Tagung der deutschen Häuteverwertungen auf den 4. September nach Cassel. Hier schloß man sich grundsätzlich dem in Hannover festgelegten Standpunkte an.

Da ein vertragliches Verhältnis mit den Käufern nach dem 30. September nicht zustande gekommen war und auch nicht in Aussicht stand, mußten die Verwertungen von sich aus Vorkehrungen für eine gleichmäßige Abwicklung treffen und Maßnahmen für einen etwa ausbrechenden Kampf mit den Käufern vorbereiten. Für den Fall eines Boykotts der Auktionen nach dem 1. Oktober sollte jede Häuteverwertung ihre Ware freihändig verkaufen und hierbei nötigenfalls die Prodag als Verkaufsstelle in Anspruch nehmen, der gleichzeitig noch andere Aufgaben für die Zukunft zugewiesen wurden. Beim freihändigen Verkauf sollten von allen Mitgliedern unbedingt die Verkaufsbedingungen eingehalten werden, die die Beschlußkommission des Interessenverbandes zusammen mit der Prodag festlegen würde.[4]) Diese hier für die Zukunft beschlossenen Bedingungen sollten den Verbänden der Käufer als unabdingbar mitgeteilt werden, jedoch wollte man von einer vertraglichen Festlegung absehen.

Obwohl die unhaltbaren Zustände die größte Unruhe unter den Verkäufern hervorriefen, und verschiedene Auktionsplätze sich weigerten, noch zu den alten Bedingungen zu verkaufen, hielten die Leiter des Interessenverbandes an dem tatsächlichen Bestehen des Vertrages, dessen Einhaltung von den Käufern unter Androhung der Sabotage unbedingt gefordert wurde, bis zum Kündigungstermin fest. Jedoch sollte es jeder Auktion vorbehalten bleiben, durch Verhandlungen mit den Käufern bessere Bedingungen für sich herauszuholen.[5]) Tatsächlich ist es denn auch in der Zwischenzeit einigen Verwertungen gelungen, nach Uebereinkunft mit den Käufern günstigere Zahlungsbedingungen

---

[4]) Die Festsetzung einer Konventionalstrafe für jeden Uebertretungsfall sollte die Durchführung der Beschlüsse gewährleisten. Um verhängte Strafen sofort einziehen zu können, sollte jeder Auktionsplatz beim Interessenverband Sichtwechsel hinterlegen.

[5]) Als äußerst bemerkenswert soll hier eingeschaltet werden, daß ein Leiter eines Häuteverwertungsverbandes sich in Cassel energisch dafür aussprach, in Zukunft keinen Vertrag mit den Käufern wieder abzuschließen. (Die Lederindustrie, Nr. 212. vom 5. Sept. 1923.)

zu erzielen,[6]) während andere Auktionen mangels einer Einigung nicht abgehalten werden konnten.

Die Verhältnisse nach dem 1. Oktober 1923.

Mit dem 1. Oktober 1923 trat also auf den deutschen Häuteauktionen ein vertragloser Zustand ein, für den der Interessenverband die Bedingungen von sich aus einseitig festsetzte, nachdem sich die Käufer geweigert hatten, den aus der Not der Zeit geborenen Wünschen der Häuteverwertungen engegenzukommen.

Damit war der gesamte Häutemarkt an einem kritischen Punkte angelangt. Die einheitliche Vertragsgrundlage, die eine stete Weiterentwicklung des Geschäftsverkehrs gewährleistete, fehlte für die Auktionen. Die Zeit mußte es lehren, ob die vom Interessenverband herausgegebenen Richtlinien geeignet waren, die Grundlage für die weiterhin abzuhaltenden Versteigerungen zu bilden, ob es vor allem sämtlichen Auktionsleitungen gelingen würde, die verschärften Zahlungsbedingungen den sich ablehnend verhaltenden Käufern gegenüber durchzusetzen. Jedenfalls waren die zu überwindenden Schwierigkeiten, die im Grunde nur durch den katastrophalen Markverfall bedingt waren, so groß, daß in diesen stürmischen Tagen das in unendlich mühsamer Kleinarbeit aufgebaute Auktionssystem zusammenzubrechen drohte.

Nachdem die Erfurter Oktoberauktion an dem Widerstand der Käufer gegen die neuen Zahlungsbedingungen gescheitert war und mit der Verhängung des Boykotts geendet hatte, gelang es dagegen auf der Berliner Auktion — wenn auch erst am 2. Tage (10. Oktober) —, nach erfolgter Einigung den Verkauf und zwar auf der Basis von Goldmarkgeboten durchzuführen. Soweit nichts anderes bestimmt, blieben die alten Bestimmungen vom 21. April 1923 in Geltung. So war denn wenigstens wieder eine Verständigung zwischen den Kontrahenten herbeigeführt worden, die auch für die übrigen Auktionen von Bedeutung war. Für die badische Auktion wurden noch günstigere Zahlungsbedingungen erzielt.

Am 30. Oktober haben dann die Verbände die Verhandlungen in Halle wieder aufgenommen und zunächst für die Novemberauktionen neue Zahlungsbedingungen vereinbart, die für die Verwertungen insofern günstiger waren, als sie jetzt vor Geldentwertungsschäden geschützt waren. Bei dieser Gelegenheit wurde die Einschaltung einer Zentralstelle für die Abrechnung beschlossen, die zu einer Erleichterung des Zahlungsverkehrs beitragen sollte. Jedoch hatten diese neuen Bestimmungen nur Geltung für den Allgemeinen Häuteverwertungsverband G. m. b. H. Berlin, Norddeutsche Häuteverwertungs-G. m. b. H. Hamburg und den Schutzverband der Häuteverwertungen Mitteldeutschlands G. m. b. H. Cassel, da die Süddeutsche Häuteverwertung G. m. b. H. Stuttgart und der Westdeutsche Häuteverwertungsverband G. m. b. H. Aachen sich nicht angeschlossen hatten.

6) So z. B. in Hamm, Halle, am 13. Sept. in Berlin am 18. und in Hamburg am 21. September.

Schon dadurch mußten diese Bedingungen an Bedeutung verlieren. Es war unter den obwaltenden Umständen unmöglich, das ganze Auktionswesen einheitlich auf eine gesunde Grundlage zu stellen. Beachtenswert ist, daß es dem Interessenverband nicht möglich war, die verschiedenen Wünsche unter seinen Mitgliedern auszugleichen und für die Gesamtheit verbindliche Abmachungen zu treffen, wodurch ihm die gemeinsame Leitung aller angeschlossenen Verbände entglitten war. Da die Käufer den auf allen Novemberauktionen gemachten Wünschen der Häuteverwertungen auf Bezahlung in wertbeständigem Gelde nicht nachkommen konnten oder aber verlängerte Zahlungsfristen beanspruchten, wurden alle Versteigerungen, mit Ausnahme der Stuttgarter, teilweise abgebrochen oder ganz unterlassen. Das angesammelte Gefälle wurde von den Genossenschaften in kurzen Abständen freihändig verkauft. Nur wenige Plätze vermochten ihre Versteigerungen durchzuführen, für die dann jeweils die Bedingungen von Fall zu Fall festgesetzt wurden.

Das Uebereinkommen vom 5. Januar 1924.

Auf Anregung des Verbandes der Zahmhäute- und Fellgerber e. V. fanden Anfang Januar 1924 neue Verhandlungen mit den Häuteverwertungen statt, die das Ziel hatten, für das ganze Reich wieder einen einheitlichen Auktionsvertrag aufzustellen.[7])

In einer am 12. Dezember 1923 stattgefundenen Sitzung hatte der Arbeitsausschuß des Interessenverbandes beschlossen, unter der Voraussetzung geordneter Währungsverhältnisse zu Beginn des neuen Jahres wieder Auktionen zu veranstalten. Die bei dieser Gelegenheit aufgestellten Zahlungsbedingungen sind in den folgenden Verhandlungen zugunsten der Käufer abgemildert worden.

Den Bemühungen der Lederindustrie, die schon vor Einsetzen der bereits angekündigten Auktionen zu einer Einigung kommen wollte, ist es denn auch gelungen, am 5. Januar in Leipzig eine Verständigung mit dem Interessenverband herbeizuführen. In einem losen Uebereinkommen von unbegrenzter Geltungsdauer waren die Zahlungskonditionen fixiert worden. Von einer vertraglichen Bindung war vorläufig abgesehen worden, da man seinerzeit immer noch mit einer eventuellen Veränderung der soeben stabilisierten Währung rechnete, und die Verwertungen sich nicht der Gefahr aussetzen wollten, die gleichen Schäden noch einmal zu erleiden, die ihnen im vorhergehenden Jahre das Festhalten ihrer Konkurrenten an dem Vertrage unter gänzlich veränderten Verhältnissen zugefügt hatte. So war es jedem der Verbände möglich, jederzeit die Abmachungen zu stornieren.

In Ansehung der in seinem Gebiete durch die Besetzung verursachten besonderen Verhältnisse schloß sich der Westdeutsche Häuteverwertungs-Verband diesem Uebereinkommen nicht an.

---

[7]) In Verfolg einer Ende des Jahres 1923 im Vorstande der Vereinigten Verbände der Käufer für deutsche Häute und Felle ausgebrochenen Krisis hatte der Verband der Zahmhäute- und Fellgerber e. V. die bisher bestandene Arbeitsgemeinschaft mit dem Reichsverband des vereinigten deutschen Häute- und Fellhandels „Hufa" e. V. aufgelöst.

Nicht beteiligt war ferner der Reichsverband des vereinigten deutschen Häute- und Fellhandels „Hufa" e. V. Auf seiner ebenfalls in Leipzig abgehaltenen Versammlung, die sich mit der Umorganisation befaßte, beschloß er allerdings, an den nächstfolgenden Versteigerungen teilzunehmen, stellte jedoch gleichzeitig für den Fall, daß die zwischen den Verwertungen und dem Handel bestehenden Meinungsverschiedenheiten[8]) nicht behoben würden, die Boykottierung der Auktionen in Aussicht.[9])

Die Häuteauktionsbedingungen vom 30. Januar 1924.

Bevor die Verbände nun an eine Neufassung des Auktionsvertrages gingen, setzten sich ihre Vertreter mit dem Reichswirtschaftsministeriums in Verbindung, um die Zurückziehung der geplanten Verordnung über die Versteigerung von Häuten und Fellen zu erreichen. Die Verbände erklärten sich bereit, die vom Ministerium vorgesehenen Vorschriften, die sich in der Hauptsache auf die Ueberwachung und Zulassung zu den Auktionen bezogen, in den abzuschließenden Vertrag zu übernehmen und dadurch eine behördliche Regelung des Auktionswesens zu erübrigen.

Am 30. Januar 1924 wurden dann in Berlin von den Vertretern des Interessenverbandes und des Verbandes der Zahmhäute- und Fellgerber e. V. die neuen Auktionsbedingungen abgefaßt, denen im wesentlichen die alten vom 21. April 1923 zugrunde lagen. In dem äußeren Aufbau unterscheidet sich der neue Vertrag von dem vorhergehenden dadurch, daß die frühere Anlage I — der Einigungsvertrag betreffend die Ueberwachung der Auktionen — mit einigen Modifikationen unter „F. Ueberwachung der Auktionen" in den Vertrag hineingearbeitet worden ist, wogegen die Zahlungsbedingungen — als solche blieben die des Leipziger Uebereinkommens vom 5. Januar bestehen — herausgenommen und in der Anlage 1 angefügt worden sind.

Ganz besonders war dann noch unter G. die Dauer der Vereinbarungen geregelt worden, die wenigstens 6 Monate betragen sollte. Im übrigen blieb die bisherige Kündigungsfrist bestehen. Den Erfahrungen des vergangenen Jahres Rechnung tragend, hatte man auf Veranlassung der Verwertungen unter G 2 folgende Bestimmungen eingefügt: „Sollten durch die wirtschaftlichen Verhältnisse nach Auffassung einer der beiden vertragschließenden Parteien Abänderungen bezw. Ergänzungen der als Anlage zu den gegenwärtigen Vereinbarungen gegebenen Zahlungsbedingungen notwendig werden, so ist darüber unverzüglich von Verband zu Verband zu verhandeln. Wird bei diesen Verhandlungen Einigkeit nicht erzielt, so können die Auktionen so lange ausgesetzt werden, bis eine Einigung erfolgt ist." Somit waren die Verkäufer nur so lange an die Zahlungskonditionen gebunden, wie die wirtschaftlichen Verhältnisse keine Abänderung erheischten, die Interessen der Einlieferer also auf alle Fälle gewahrt.

---

8) Hierbei handelte es sich u. a. um die Verweigerung von Eintrittskarten für Händler. (Fleischer-Verbandszeitung, Nr. 11, vom 14. Jan. 1924.)

9) Häute und Leder, Nr. 11, vom 14. Jan. 1924.

Unter G 3 war dem Verband der Zahmhäute- und Fellgerber e. V. „hinsichtlich der Vereinbarungen über den auktionsmäßigen Verkauf, der unter diese Abmachungen fallenden Häute und Fälle das Meistbegünstigungsrecht" eingeräumt worden, was wohl mit Rücksicht darauf geschah, daß der Handel sich nicht unter den Vertragsgegnern befand. Für den Fall, daß zwischen den Verwertungen und dem Handel andere, günstigere Abmachungen getroffen wurden, sollten diese also in gleicher Weise für die Lederindustrie gelten.

Die neugebildete Gruppe der Auktionsinteressenten hat sich dem Vertrage in unveränderter Form am 12. März angeschlossen.

Die Vereinbarung neuer Zahlungsbedingungen am 14. Juni 1924.

Die durch diese Vereinbarung mit großer Mühe geschaffene Ruhe sollte nicht von langer Dauer sein. Bereits im April machte die Lederindustrie Forderungen auf Abänderung der Zahlungsbedingungen geltend, die auch der Handel zu den seinigen machte. Der Verband der Zahmhäute- und Fellgerber e. V. begründete seinen Antrag mit der damals herrschenden Geld- und Kreditnot und verlangte demgemäß eine Erleichterung der Konditionen.

Auf den am 17. Mai in Halle stattgefundenen Verhandlungen konnten sich die Vertreter der Häuteverwertungen mit den von den Käuferverbänden aufgestellten Forderungen nicht einverstanden erklären. Man ging also nach langen Beratungen ohne positive Beschlüsse auseinander, um auf Grund der hier ausgetauschten Meinungen noch eingehende Besprechungen innerhalb der Verbände zu führen und dann im Juni zu einer neuen Sitzung zusammenzutreten, die die Festsetzung der Bedingungen ergeben sollte.

Inzwischen hielten der Centralverein der Deutschen Lederindustrie und seine Fachgruppen vom 26. bis 28. Mai in Stuttgart eine Tagung ab, auf der nach lebhafter Debatte die Forderungen für die Auktionskäufe formuliert wurden, die über die in Halle geltend gemachten noch bedeutend hinausgingen. Die Vertreter der Lederindustrie hielten die damalige Zeit für die günstigste zur Durchbringung ihnen genehmer Bedingungen.

Und tatsächlich haben die Führer des Interessenverbandes aus Furcht vor einem offenen Kampfe, für den die Situation der Verkäufer im Augenblick denkbar ungünstig war, in den entscheidenden Verhandlungen am 14. Juni in Berlin nachgegeben. Nur kleine Verbesserungen der „Stuttgarter Beschlüsse" vermochten sie zu erzielen. In der Frage der Spesenvergütung kam man den Wünschen der Verwertungen entgegen und beschloß eine Erhöhung, allerdings nur bis zum 1. Oktober.

Verhandlungen über Abänderungen der Versteigerungsbedingungen.

Ende September unterbreitete der Verband der Zahmhäute- und Fellgerber e. V. dem Interessenverband von neuem zahlreiche Wünsche auf Abänderung des geltenden Auktionsvertrages. In langer Reihe waren all die Forderungen — in 20 Punkten niedergelegt — aufgezählt, die sich nicht nur auf die Abänderung der Zahlungsbedingungen, son-

dern auch die Bestimmungen über Schädenvergütung, Abschlachtung, Sortierung und Salzung bezogen. Nach einer ersten unverbindlichen Besprechung der gemachten Vorschläge mit dem Vorsitzenden des Interessenverbandes in einer Sitzung der Vereinigten Vorstandskommission am 30. September in Hannover wurden die Zahlungsbedingungen bis zum 15. Oktober 1924 verlängert, um Zeit für weitere Verhandlungen über die angeregten Punkte zu gewinnen. Die Vertreter des Interessenverbandes und der Häutekäufer traten also am 13. Oktober zu Beratungen über die Abänderungsanträge zusammen.

In den mit großer Heftigkeit geführten Verhandlungen gelang es, einige Punkte zur Zufriedenheit der Käufer zu regeln. Die Frage der Festsetzung der Auktionstermine und der Zentralisierung der Verladeplätze wurde ausgeschieden und einer besonderen Kommission zur Erledigung überwiesen. Diese sollte am 27. und 28. Oktober in Hannover tagen.

Der Boykott der Häuteauktionen durch die Käufer.

Da über die Frage der Spesenvergütung eine Verständigung nicht zu erzielen war und die ganzen Verhandlungen an diesem Punkte zu scheitern drohten, wurde die Sitzung um Mitternacht geschlossen. Am folgenden Tage trat man von neuem zusammen, um wenigstens einen Kompromiß zu schließen, aber auch das war nicht möglich, die Verhandlungen wurden resultatlos abgebrochen.

In einem Aufruf an die Mitglieder vom 15. Oktober verboten der Verband der Zahmhäute- und Fellgerber e. V., der Reichsverband des vereinigten deutschen Häute- und Fellhandels „Hufa" e. V. und die Gruppe der Auktionsinteressenten im Reichsverbande unter Hinweis auf die satzungsmäßigen Strafen im Falle einer Nichtbefolgung der erlassenen Vorschriften bis auf weiteres jeglichen Erwerb des von den Verwertungen zusammengezogenen Gefälles. Die Käuferverbände beantworteten also das ablehnende Verhalten der Verwertungen mit dem Boykott, der auch von allen Mitgliedern durchgehalten wurde.[10]) Durch diese Verfügung waren die Bestimmungen des bis dahin nicht gekündigten Vertrages gebrochen. Denn dieser sah vor, daß, im Falle von Verhandlungen über Abänderung der Zahlungsbedingungen eine Einigung nicht erzielt wird, die Auktionen so lange ausgesetzt werden können, bis eine Einigung erfolgt ist. Hier war aber auch jeder freihändige Einkauf untersagt worden. Den Verwertungen war es also gänzlich unmöglich gemacht worden, das von ihnen angesammelte Gefälle abzusetzen, da der einzig bleibende Weg ins Ausland durch das Ausfuhrverbot auch noch versperrt war.

Die für die folgende Zeit angesetzten Auktionen wurden abgesagt. Für den deutschen Häutemarkt begann ein schärfster Wirtschaftskrieg, den man auf beiden Seiten mit den äußersten Mitteln durchführen zu wollen schien. Sämtliche Häuteverwertungen stellten sich einmütig hinter ihre Führer und lehnten einen Verkauf zu anderen Bedingungen ab.

10) Geschäftsbericht des Verbandes der Zahmhäute- und Fellgerber e. V. für das Vereinsjahr 1924, S. 43.

Mit einem Aufruf an alle Fleischer in den Fachzeitungen lieh der Deutsche Fleischer-Verband der genossenschaftlichen Organisation des von ihm vertretenem Gewerbes seine Unterstützung. Er forderte darin auch vor allem diejenigen Fleischer auf, keine Haut und kein Fell während des Kampfes an den Handel zu veräußern, die ihr Gefälle sonst freihändig absetzten. Auch die Häuteverwertungsverbände mahnten ihre Anlieferer zur Treue und erklärten sich bereit, für die nicht angeschlossenen Fleischer das Gefälle so lange kostenlos zu salzen und pfleglich zu behandeln, bis der Boykott zurückgenommen und eine Veräußerungsmöglichkeit vorhanden sein würde.[11])

Um sich einen anderen Abzug zu schaffen, wollte der Interessenverband das Reichswirtschaftsministerium um Aufhebung des Ausfuhrverbotes ersuchen mit der Begründung, daß der Gerberverband mit der Verhängung des Boykotts gezeigt habe, daß er auf den deutschen Anfall an Häuten und Fellen nicht angewiesen sei. Das Reichswirtschaftsministerium ließ nun seinerseits Einladungen an die Vertreter der am Häuteauktionswesen interessierten Verbände zu einer Sitzung am 23. Oktober ergehen.

Der Erfolg dieser Besprechung war, daß nach langen Auseinandersetzungen eine vorläufige Vereinbarung getroffen wurde, die zunächst einmal sämtliche Maßnahmen hinsichtlich der Kauf- und Verkaufsbeschränkungen für Häute und Felle mit sofortiger Wirkung aufhob.[12]) Außerdem regelte sie vorläufig, jedoch spätestens nur bis zum 31. Dezember 1924, die Spesensätze und sah für die Anerkennung der Zentralverladeplätze neue Verhandlungen am 28. Oktober in Berlin vor. Eine endgültige Klärung vermochten auch diese letzteren noch nicht herbeizuführen. Nachdem durch Vermittlung des Reichswirtschaftsministeriums die Hauptdifferenzen am Auktionsmarkt für den Augenblick beigelegt und der Friede wiederhergestellt worden war, schien es unmöglich, in den Einzelheiten für die Zukunft zu einer Verständigung zu kommen. Die Lederindustrie trat Anfang November in Stuttgart zu einer außerordentlichen Mitgliederversammlung zusammen, die die für die kommenden Verhandlungen maßgeblichen Beschlüsse fassen sollte.

Die Kündigung des Uebereinkommens vom 30. Januar 1924 und die Aufstellung von Auktionsbedingungen durch den Interessenverband deutscher Häuteverwertungen ab 1. Januar 1925.

Da machte der Interessenverband am 17. November alledem ein Ende, indem er mit Zustimmung aller Verbände das Uebereinkommen vom 30. Januar auf den 31. Dezember kündigte. In dem Kündigungsschreiben an den Gerberverband stellte der Interessenverband die Notwendigkeit einer gründlichen Revision des Uebereinkommens vom

[11]) Aufruf des Allgemeinen Häuteverwertungsverbandes G. m. b. H. Berlin an alle Obermeister und Führer fleischergewerblicher Organisationen in der Fleischer-Verbands-Zeitung, Nr. 250, vom 23. Okt. 1924.

[12]) Die Lederindustrie, Nr. 257, vom 24. Okt. 1924.

30. Januar 1924 fest und betonte zum Schluß seine Bereitwilligkeit zur Verhandlung über neue Auktions- und Zahlungsbedingungen. Vertrauliche Bemühungen, die Kündigung rückgängig zu machen, waren ohne Erfolg.[13])

Der geschäftsführende Ausschuß des Interessenverbandes befaßte sich in einer Sitzung in Köln am 28. November nochmals mit der Angelegenheit. Er stimmte der Vertragskündigung zu und faßte den Beschluß, ein Vertragsverhältnis mit keinem Verbande wieder einzugehen. Als Grund für diesen Schritt gab man den Boykott durch die Käufer an und „die unendlich zeitraubenden und oft auch ergebnislos verlaufenen Verhandlungen über Verkaufsbedingungen",[14]) die man dadurch vermeiden wollte, daß der Interessenverband von nun ab selbständig einheitliche Verkaufs- und Zahlungsbedingungen für die von seinen Mitgliedern veranstalteten Auktionen ohne Mitwirkung der Käufer, allerdings unter Anlehnung an die früheren, aufstellen wollte.[15]) Die Geschäftsstelle wurde mit der Ausarbeitung der neuen Bedingungen beauftragt, die nach erfolgter Zustimmung der Verbände am 27. Dezember veröffentlicht und den interessierten Käuferorganisationen übermittelt wurden. Jetzt hatten sich die Verkäufer den Einreden ihrer Abnehmer entzogen und von sich aus die Regelung des Auktionsgeschäftes übernommen. Nach der ganzen bisherigen Entwicklung in den Augen der Käufer ein geradezu unerhörtes Unterfangen.

Demgemäß rief dieses Vorgehen der Häuteverwertungen einen allgemeinen Sturm der Entrüstung hervor nicht nur unter den Käufern und in der Fachpresse, sondern auch die Oeffentlichkeit zeigte wieder das lebhafteste Interesse für die Ereignisse am Auktionsmarkte. Jedoch hat sich die vielfach vertretene Ansicht, daß die Aufhebung des Vertragsverhältnisses von starkem Einfluß auf die Abwicklung des Auktionsgeschäftes sein würde, in keiner Weise bewahrheitet.

Die neuen Bedingungen deckten sich, abgesehen von geringen Abweichungen, mit den bisher in Geltung befindlichen. An Stelle der „besonderen Pflichten der Käufer und Verkäufer" unter E. traten „besondere Bestimmungen", die nur Vorschriften für die Häuteverwertungen enthielten. Dadurch kamen die bisherigen Verpflichtungen der Käufer in Fortfall, ebenso verschwanden die unter F. getroffenen Abmachungen über die Ueberwachung der Auktionen, denen, da kein vertragliches Verhältnis mehr bestand, die Grundlage entzogen war. Außer den Zahlungsbedingungen waren zum Schluß noch die Verladespesensätze

13) Geschäftsbericht des Verbandes der Lohgerber- und Fellgerber e. V. für das Vereinsjahr 1924, S. 45.

14) Fleischer-Verbandszeitung, Nr. 281, vom 20. Nov. 1924.

15) Bei dieser Gelegenheit ist also die Ansicht durchgedrungen, die sich bereits auf der außerordentlichen Tagung der deutschen Häuteverwertungen in Cassel am 4. Sept. 1923 unter dem Eindrucke der Geldentwertungsschäden bemerkbar machte. Es hatte den Anschein, als ob die Verwertungen Anfang 1924 noch nicht den Mut hatten, die Auktionsbedingungen allein zu bestimmen, sondern, daß sie damals froh waren, durch ein Vertragsverhältnis die Ruhe wiederhergestellt zu haben. Denn erst im Laufe des Jahres 1924, als sie keine neuen Gefahren durch eine Inflation zu fürchten hatten, haben sie sich tatsächlich entschlossen, den Vertrag zu kündigen.

für die einzelnen Verladeplätze und ferner die Auktionstermine für das erste Halbjahr 1925 genau festgesetzt.

Um über die durch die Kündigung des Auktionsvertrages geschaffene Lage zu beraten, traten der engere und der weitere Vorstand des Verbandes der Zahmhäute- und Fellgerber am 18. Dezember in Erfurt zu einer Sitzung zusammen. Nach eingehender Berichterstattung über die Vorgänge und Beratung der von verschiedenen Seiten gemachten Vorschläge beschloß man, vor der Ergreifung weiterer Maßnahmen durch den Verband die angekündigten Verkaufsbedingungen des Interessenverbandes abzuwarten. Die Ansicht des Verbandes der Zahmhäute- und Fellgerber findet ihren passenden Ausdruck in den Worten: „Sicherlich ist es aber ein grundlegender Fehler, daß Verkäufer und Käufer des wichtigsten Rohstoffes auf dem Lederwirtschaftsgebiet nicht gemeinsam aufgestellte Verkaufsbedingungen besitzen, sondern daß der eine Teil glaubt, dem anderen seine Bedingungen diktieren zu können . . ."[16])

Die Bekanntgabe der Versteigerungsbedingungen wurde mit einem Protest an den Interessenverband beantwortet, in dem der Verband der Zahmhäute- und Fellgerber seine Entrüstung aussprach über die Weigerung der Häuteverwertungen, mit den Käufern weiter einen festen Vertrag einzugehen. Gleichzeitig wurde eine Abänderung der Bedingungen in verschiedenen Punkten gefordert. In einer Sitzung des Verbandes der Zahmhäute- und Fellgerber am 4. Januar in Leipzig war dieser Weg beschlossen worden. Die Lederindustrie wollte zunächst versuchen, durch Verhandlungen eine ihren Wünschen entsprechende Abänderung der diktierten Bedingungen zu erreichen, bevor sie stärkere Maßnahmen ergriff.

Der Interessenverband kam diesem Verlangen der Käufer nach und nahm in einer Sitzung des geschäftsführenden Ausschusses vom 24. Januar 1925 in Halle Aenderungen der Reklamationsfristen und der Zahlungsbedingungen vor. Darauf stellte jedoch der Gerberverband in einem längeren Schreiben vom 24. Februar von neuem Abänderungsanträge zu einer ganzen Reihe von Punkten.[17])

Der Erlaß besonderer Konditionen für Westdeutschland.

Die Abwicklung des Auktionsgeschäftes hatte sich zu Beginn des neuen Jahres ohne Stockung und reibungslos unter den neuen Verkaufsbedingungen vollzogen. Da ergaben sich plötzlich Anfang Februar Schwierigkeiten auf den Versteigerungen im Gebiete des Westdeutschen Häuteverwertungsverbandes.

Infolge der Forderung der dortigen Käufer auf eine günstigere Gestaltung der Zahlungsbedingungen und Herabsetzung der Verladespesen, der die Verwertungen nicht zustimmten, wurden die Auktionen aufgehoben. So Essen-Elberfeld am 10., Köln am 25., die Westfälisch-Lippische Zentralauktion in Hamm am 27. Februar. Auch die

[16]) Geschäftsbericht des Verbandes der Zahmhäute- und Fellgerber e. V. für das Vereinsjahr 1924, Seite 47.

[17]) Fleischer-Verbandszeitung, Nr. 50, vom 28. Febr. 1925.

ersten Märzauktionen hatten dasselbe Schicksal. Dieser Kampf wurde aber nicht von den Verbänden geführt, sondern von einer Gruppe der rheinisch-westfälischen Käufer. Sie wandten sich vor allem gegen die Höhe der Spesensätze, da man für das dortige Gebiet auf Sammelplätze keinen Wert legte. Durch das einheitlich geschlossene Vorgehen der Käufer war den Verwertungen der Verkauf unmöglich gemacht worden.

Da eine Verständigung über die strittigen Punkte unmöglich schien, griff das Reichswirtschaftsministerium wieder als Vermittler ein. Eine Sitzung vom 19. März endete mit der Zusage des Interessenverbandes, die Forderungen der Käufer zum Gegenstand einer Beratung innerhalb seines Verbandes zu machen. Mit Rücksicht auf die im rheinisch-westfälischen Gebiet, insbesondere infolge der Besetzung, herrschenden außerordentlichen Verhältnisse erklärte sich die Beschlußkommission am 24. März damit einverstanden, in diesem Ausnahmefall eine Abweichung von den sonst allgemein geltenden Verkaufsbedingungen zuzulassen. Auf Antrag des Westdeutschen Häuteverwertungsverbandes wurden für dessen Gebiet den Käufern genehme Bedingungen festgesetzt, unter deren Geltung die Kölner Auktion vom 25. März wieder abgehalten werden konnte.

Das Bestreben der Käufer, sich durch besondere Vereinbarungen mit den kleineren Verwertungen Vorteile zu verschaffen, die sie für alle Auktionen nicht erlangen konnten, hatte also zum Erfolge geführt. Der Verband der Zahmhäute- und Fellgerber setzte sich lebhaft für die Forderungen der rheinisch-westfälischen Käufergruppe ein und machte diese gleichzeitig für das ganze Reich geltend. Was man im Westen in Anbetracht der dortigen Verhältnisse — auch die Organisation des dortigen Häuteverwertungsverbandes war für einen Kampf nicht die geeignetste — erreicht, wollte man auch für die übrigen Auktionsplätze durchdrücken, stieß dabei aber auf den geschlossenen Widerstand der anderen Verbände.[18])

Die neuen Versteigerungsbedingungen ab 1. Januar 1926.

Trotz der wiederholt zum Ausdruck gebrachten Bereitwilligkeit der Lederindustrie zum Abschluß eines gegenseitigen Vertrages für das Auktionswesen blieb es bei dem durch den Interessenverband geschaffenen Zustand. So hatte also der Gerberverband nur die Möglichkeit, durch Stellung von Anträgen an der Gestaltung der Versteigerungsbedingungen und damit des ganzen Geschäftes mitzuarbeiten.[19])

Nachdem der Verband der Zahmhäute- und Fellgerber Ende Juni 1925 in einer umfangreichen Eingabe an den Interessenverband seine sehr zahlreichen Wünsche hinsichtlich der Auktionsbedingungen zum

18) „Der Häutemarkt im Jahre 1925" Fleischer-Verbandsztg. Nr. 305, v. 31. Dez. 1925.

19) Hierbei wurde die Stellung der Käufer durch die Entwicklung der allgemeinen Marktverhältnisse ganz wesentlich günstiger. Die im April einsetzende Abschwächung der Preise setzte sich — abgesehen von kleineren Schwankungen Ende August bis Anfang September — über das ganze Jahr fort und ging schließlich in einen allgemeinen Preiszerfall über. Selbst bei niedrigsten Preisen war es unmöglich, das gesamte Gefälle auf den Auktionen abzusetzen.

Ausdruck gebracht hatte, machte er ferner dem Gegenverbande den Vorschlag, „zur Besprechung und Durchberatung von Klagen und Wünschen", die er als Hauptkäufer vorzubringen hätte, eine paritätische Kommission einzusetzen.[20]) Der Interessenverband nahm diese Anregung auf und am 18. September fand in Berlin die erste Sitzung der „Zehnerkommission" statt, die sich aus fünf Vertretern der Häuteverwertungen und fünf Gerbervertretern zusammensetzte, und deren Aufgabe es sein sollte, „etwaige Mängel im Auktionswesen aufzudecken und Wünsche beider Parteien entgegenzunehmen".

Unter den vielen von der Lederindustrie gestellten Anträgen, die in dieser ersten und auch den folgenden Sitzungen zur Beratung standen, hatte die Frage einer Verlängerung des Zahlungszieles sowohl hinsichtlich des Angeldes als auch der Restzahlung die größte Bedeutung. Hatte doch die am Häutemarkte festzustellende rückgängige Tendenz, an der die Zurückhaltung der Lederindustrie im Einkauf erheblichen Anteil hatte, die Einleitung von Verhandlungen zwischen den Auktionsparteien über die Neugestaltung der Konditionen zur unbedingten Notwendigkeit gemacht, zumal von Gerberseite die Anpassung der Zahlungsbedingungen an die herrschende Geldknappheit als Voraussetzung für ein lebhafteres Auktionsgeschäft bezeichnet wurde.

Nach mehrfachen weiteren Sitzungen der Zehnerkommission, in denen allerdings keine endgültigen Beschlüsse gefaßt wurden, wurden schließlich am 4. Dezember in Berlin die neuen Versteigerungsbedingungen vereinbart, die für die nach dem 1. Januar 1926 stattfindenden Auktionen maßgebend sein sollten. Allerdings sind die Forderungen der Lederindustrie in diesen neuen Konditionen nur zum Teil verwirklicht worden.

Immerhin war es für die Hauptkäufer ein erheblicher Fortschritt, über ihre Vertreter in der Zehnerkommission wieder größeren Einfluß auf die Grundlagen des Auktionswesens gewonnen zu haben.

Gleichzeitig mit den Versteigerungsbedingungen ist auch eine neue Schiedsgerichtsordnung beraten und in einer besonderen Sitzung am 9. Januar 1926 angenommen worden.

Kapitel 8. Die Zahlungsbedingungen und die Finanzierung auf den Häuteauktionen.

Allgemeines.

Im Mittelpunkte der fortwährenden Verhandlungen über die Auktionsverträge zwischen den Käufern und Verkäufern steht in der ganzen Zeit nach Aufhebung der Zwangswirtschaft der Kampf um die Zah-

[20]) Aus verschiedenen Ausführungen des Geschäftsberichtes des Verbandes der Zahmhäute- und Fellgerber e. V. für das Vereinsjahr 1925 geht deutlich hervor, welche Bedeutung die Gerber dieser neuen Einrichtung beilegen. So heißt es auf S. 9: „Maßgebend blieb für unsere Kommission die Richtlinie, mit den Häuteverwertungen wieder gemeinsame Bedingungen zu schaffen, nach denen das deutsche Gefälle auktionsmäßig zum Verkauf gebracht wird. Die endlich gefundene Form gibt uns die Sicherheit dafür, daß ohne Anhörung

lungsbedingungen, ein Kampf, der besonders in der Zeit der Inflation wegen der erhöhten Bedeutung mit ganz besonderer Schärfe und Lebhaftigkeit geführt wurde.

Gerade in diesem Punkte standen sich die Interessen der Parteien ganz besonders schroff gegenüber. Mehr als einmal drohte aus diesem Grunde das ganze Auktionsgebäude auseinanderzufallen. Die verschiedensten Versuche, diese Schwierigkeiten zu überwinden, zeigen, von welcher Wichtigkeit diese Frage war und auch heute noch ist. Nur durch weitgehende Konzessionen auf beiden Seiten ist es möglich gewesen, zu einer Verständigung zu gelangen. Zu allseitiger restloser Zufriedenheit ist dieser höchst wichtige Punkt jedoch bisher nie gelöst worden.

Auf der einen Seite steht die Masse der in Genossenschaften zusammengefaßten Kleinverkäufer, die den Gegenwert für die von ihnen angelieferten Häute und Felle so schnell wie möglich zu erhalten wünschen, auf der anderen die Lederindustrie mit ihrem durch den langsamen Kapitalumschlag bedingten, außerordentlich großen Kreditbedürfnis. Der Häutehandel, der im freien Verkehr das Gefälle gegen Kasse aufkauft, verlangt im Auktionsgeschäft die in den Versteigerungsbedingungen festgelegten und den Anforderungen der Gerber angepaßten Zahlungsfristen.

Das Angeld und dessen Regelung in den verschiedenen Auktionsbedingungen.

Wie auf anderen Großhandelsauktionen[1]) besteht auch hier für den Ersteigerer die Verpflichtung zur Zahlung eines Angeldes auf die von ihm gekaufte Ware, da eine sofortige Barzahlung in Anbetracht der Höhe der Umsätze praktisch nicht in Frage kommt.

Dieses Angeld bietet dem Verkäufer besonders wenig oder gar nicht bekannten Käufern gegenüber eine gewisse Sicherheit für die weitere Erfüllung des Geschäftes. Denn hält der Käufer die vorgeschriebene Zahlungsfrist für die Restzahlung des Kaufpreises nicht ein, oder verfügt er nicht innerhalb der festgesetzten Frist über die gekaufte Ware, so hat der Verkäufer immerhin doch Werte in der Hand, an denen er sich schadlos zu halten vermag.

Entgegen der Handhabung auf anderen, besonders auf ausländischen Auktionen,[2]) ist schon in den Casseler Bedingungen bestimmt worden, daß jeder Käufer ein Angeld zu zahlen hat. Im Abkommen vom August 1919 ist außerdem noch „ohne Ausnahme" hinzugefügt worden, um diese Vorschrift, die anscheinend nicht immer beachtet worden ist, noch schärfer zu betonen. Während vor dem Kriege und auch noch im Vertrage von 1919 ein fester Betrag für jede Haut und jedes Fell fest-

der Zehnerkommission eine Aenderung der jetzt bestehenden Auktionsbedingungen nicht vorgenommen werden kann." Und auf S. 10: „So schließt ein wichtiger Zeitabschnitt, der dahin gekennzeichnet werden kann, daß wir nach langen mühevollen Verhandlungen wieder mit den Häuteverwertungen zusammen Verkaufsbedingungen aufgestellt haben, die da und dort gewisse Verbesserungen für das gesamte Auktionswesen gegenüber den früheren Bestimmungen aufweisen."

1) Vgl. Kröhne, S. 165.

2) Auf den ausländischen Auktionen sind im allgemeinen nur unbekannte oder unsichere Käufer dieser Verpflichtung unterworfen. Vgl. Kröhne, S. 176.

gesetzt worden war, versuchte man später, die Höhe des Angeldes den fortschreitenden Preiserhöhungen dadurch anzupassen, daß man sie auf 10 Proz. des Verkaufswertes festlegte und gleichzeitig zur leichteren Abwicklung in einer längeren Angeldstaffel für bestimmte Preisstufen — unter Zugrundelegung eines Durchschnittsgewichtes — einen bestimmten Satz annahm.[3]) Die zunehmende Geldentwertung machte sich bei den Häuteverkäufern um so unangenehmer bemerkbar, als der Käufer am Verkaufstage nur einen ganz geringen Teil des Kaufpreises einzahlte und den Rest nach einiger Zeit in entwertetem Gelde erstatten konnte. Aus diesem Grunde machten die Verwertungen sehr bald die Forderung nach einer wesentlichen Erhöhung des Angeldes geltend, der sich die Käufer jedoch widersetzten. Daher erhöhte der Interessenverband in seiner Bekanntmachung der Versteigerungsbedingungen für die deutschen Verbandsauktionen nach dem 1. April 1923, die mangels einer Einigung mit den Käuferverbänden an Stelle eines Vertrages von diesem aufgestellt worden waren, die Anzahlung auf 30 Proz. Ein Satz, der in diesem Umfange allerdings nicht in die Wirklichkeit umgesetzt wurde.

Im Vertrage vom 21. April 1923 einigten sich die Verbände auf 20 Proz. In der Anlage II: Berechnung des Angeldes war bestimmt worden, daß das Angeld nach den Durchschnittspreisen der betreffenden Auktion berechnet werden sollte, und zwar für Großviehhäute in den Klassen bis 29 Pfd. 30 bis 49 Pfd., 50 bis 80 Pfd., 80 Pfd. und mehr. Für Kalbfelle bis 9 Pfd. und über 9 Pfd. Für Fresser, Roßhäute und Schaffelle, sowie nach Stück verkaufte Ware nach 20 Proz. des Ersteigerungspreises des gesamten Loses.

Damit waren die Wünsche der Verkäufer keineswegs erfüllt, aber die Käufer gaben vor, einen höheren Betrag nicht leisten zu können. In diesen Bedingungen war sogar die Möglichkeit geschaffen worden, eine Anzahlung gänzlich zu vermeiden, und zwar für den Fall, daß der Käufer vor der Auktion die Leistung des gesamten Rechnungsbetrages innerhalb 13 Tagen nach Abgang der Faktura durch eine dem Verkäufer genehme unwiderrufliche Sicherheitsleistung garantierte.

Bei den nach Ablauf des Vertrages im Oktober 1923 stattfindenden Auktionen gelang es den Verwertungen, in den meist örtlich abgeschlossenen Versteigerungsbedingungen das Angeld im allgemeinen auf 25 Proz. und mehr zu erhöhen. In den im Leipziger Abkommen beschlossenen Zahlungsbedingungen, die auch in unveränderter Form in den Vertrag vom 30. Januar 1924 übernommen wurden, ist es in dieser Höhe bestehen geblieben.

Im Hinblick auf die im Anschluß an die Stabilisierung folgende Kapital- und Kreditnot, die durch die Anfang April einsetzenden Kreditrestriktionen der Reichsbank noch verschärft wurde, forderten die Käufer sehr bald eine günstigere Gestaltung der Zahlungsbedingungen, die dann am 14. Juni 1924 vertraglich geregelt wurden. Das Angeld wurde den „Stuttgarter Beschlüssen" der Lederindustrie entsprechend auf 10 Proz.

[3]) So in den Versteigerungsbedingungen vom 7. Aug. 1920 und besonders im Nachtrag vom 14. Sept. 1922.

ermäßigt. Die Verwertungen konnten sich hiermit um so eher einverstanden erklären, als das Angeld an Bedeutung verloren hatte, sobald alle Zahlungen in wertbeständigem Gelde geleistet wurden. Die Verwertungen haben auch weiterhin in den von ihnen aufgestellten Versteigerungsbedingungen vom 1. Januar 1925 diesen Satz beibehalten.

Während nach den Bedingungen vom August 1919 die Zahlung des Angeldes in bar oder Scheck — im Vertrage von 1920 auch noch durch Bankakkreditiv — möglich war und im Abkommen vom 21. April 1923 Bürgschafts- und Garantiescheine bei der Angeldzahlung ausdrücklich ausgeschlossen waren, bestimmten die Zahlungsbedingungen vom 14. Juni 1924 die Barzahlung des Angeldes nach dem 1. Juli. Zweifellos eine Verbesserung der Konditionen vom Standpunkt des Verkäufers, denn bei den sonst üblichen Scheckzahlungen gelangte der Gegenwert erst nach mehreren Tagen in deren Besitz, wodurch sie bei der allgemeinen Unsicherheit in der Zahlungsunfähigkeit der Gefahr ausgesetzt waren, durch etwaige Insolvenzen Schaden zu erleiden.

Der Interessenverband ist in den von ihm aufgestellten Versteigerungsbedingungen den Käufern noch insofern entgegengekommen, als eine Zahlung in Reichsbankschecks am Auktionstage für zulässig erklärt worden ist.

Die Restzahlung. Allgemeines.

Von weit größerer Bedeutung noch als die Anzahlung ist die Restzahlung, die denn auch, der Verschiebung in den allgemeinen Verhältnissen entsprechend, den verschiedensten Regelungen unterworfen war und dauernd den Gegenstand von Verhandlungen der Parteien bildete.

Den Usancen auf anderen Großhandelsauktionen entsprechend,[4]) ist auch bei den Häuteauktionen keine sofortige Barzahlung, aber auch keine längere Kreditierung des Kaufpreises üblich. Um dem Käufer Gelegenheit zu geben, die für die Auktionskäufe meist recht erheblichen Kapitalien zu beschaffen, ist im allgemeinen eine mehr oder weniger kurze Frist zur Zahlung festgesetzt worden, die für alle Käufer gleichmäßig Geltung besitzt. Schwierigkeiten für die Gewährung von individuell verschiedenen Zahlungszielen liegen hier besonders insofern vor, als die erzielten Preise, um sie miteinander vergleichen zu können, unter den gleichen Bedingungen entstanden sein müssen. Spielen doch gerade die Konditionen bei der Preisbildung eine große Rolle. Denn der Käufer wird stets geneigt sein, unter Zugrundelegung für ihn günstiger Zahlungsbedingungen einen höheren Preis zu zahlen als im umgekehrten Falle, wie auch der Verkäufer beim Vorhandensein langer Zahlungsfristen im allgemeinen einen Zuschlag zum Verkaufspreise verlangen wird. Ein Moment, das immer ganz außer acht gelassen wird, wenn die auf den Häuteauktionen geltenden Konditionen als so überaus rigoros und den Belangen der Käufer nicht Rechnung tragend bezeichnet werden. Dem Käufer, dem die Bedingungen genau bekannt sind, ist hier doch die Möglichkeit gegeben, dieses Moment bei der Abgabe seiner Gebote zu berücksichtigen. Außerdem könnte die gleichmäßige

[4]) Vgl. Kröhne, S. 175.

Behandlung aller Käufer dadurch sehr leicht durchbrochen werden, daß bei Zahlung vor Ablauf der Frist ein Skonto in verschiedener Höhe gewährt wird.

Einer allgemeinen längeren Kreditgewährung, wie sie insbesondere von der Lederindustrie immer wieder verlangt worden ist, steht der für den auktionsmäßigen Verkauf ganz allgemein geltende oberste Grundsatz der Barzahlung entgegen.[5])

Und noch ein anderer Grund verbietet den Verwertungen, ihren Abnehmern den Kaufpreis auf längere Zeit zu kreditieren. Wenn sie ihre Anlieferer nicht an den Häutehandel verlieren wollen, der beim Aufkauf sofort zahlt, müssen sie dafür Sorge tragen, daß sie innerhalb kurzer Zeit nach stattgehabter Auktion die erzielten Erlöse auszuzahlen in der Lage sind, zumal es ihnen nur in beschränktem Umfange möglich ist, von sich aus durch eigene Mittel oder aufgenommene Kredite die Spanne zwischen Auszahlung an die Einlieferer und Eingang der Gelder von den Käufern auszufüllen. Die Tatsache, daß der Vieheinkauf nur gegen sofortige Kasse getätigt werden konnte, veranlaßte die Fleischer, auch für die von ihnen zum Verkauf gestellten Häute und Felle schnellste Bezahlung zu verlangen.

Die Fristen für die Restzahlung bis zum November 1922.

Nach den Casseler Bedingungen, sowie auch nach denjenigen vom August 1919 mußte die Ware innerhalb 14 Tagen nach stattgehabter Versteigerung bezahlt sein. Diese Frist ist 1920 auf 16 Tage verlängert worden mit der Maßgabe, daß innerhalb dieser Zeit der volle Rechnungsbetrag durch ein bei einer Bank zu stellendes Akkreditiv gedeckt sein mußte.

Den energischen Bemühungen der Häuteverwertungen gelang es, in den Versteigerungsbedingungen vom 14. Sept. 1922 eine Abänderung des Zahlungsmodus herbeizuführen und zwar insoweit, als die Zahlung 13 Tage nach Abgang der Faktura zu leisten war. Da jedoch für den Fall, daß am 10. Tage noch nicht gezahlt worden war, noch schriftlich eine Nachfrist von 7 Tagen gesetzt werden mußte, wurde die eigentliche wohl kaum eingehalten. Dafür mußten aber vom 13. Tage ab Verzugszinsen in Höhe von 2 Proz. über Lombard vergütet werden.

In der darauf folgenden Zeit wurde die Finanzierung der Auktionsware immer schwieriger. Die soeben vereinbarte Zahlungsweise hatte keine dauernde Erleichterung gebracht. Infolge der fortwährend steigenden Auktionspreise und des sich daraus ergebenden Mangels an flüssigen Mitteln war die Lederindustrie nicht mehr in der Lage, ihren eingegangenen Verpflichtungen pünktlich nachzukommen. Bei der ausgesprochenen Geldknappheit war es aber auch nicht möglich, für diese Zwecke Kredite in größerem Umfange heranzuziehen. Dem dringenden Wunsche der Käufer nach einer Verlängerung des Zahlungstermins konnten die Verwertungen angesichts des dringenden

[5]) Kröhne, S. 174.

Geldbedürfnisses ihrer Einlieferer nicht stattgeben, wurde doch schon lebhaft Klage geführt über die immer weiter um sich greifende Verschleppung der Zahlungen und die Unsicherheit der Abnahme, was nicht nur zu erheblichen Schwierigkeiten zwischen den Verwertungen und den Käufern, sondern auch zu gefährlichen Auseinandersetzungen der Genossenschaften mit ihren Mitgliedern führte.

Eine Reform des gesamten Auktionswesens erschien allen Beteiligten unumgänglich notwendig, sollte dieser Verkaufsmodus unter den obwaltenden Umständen nicht an sich selbst zu Grunde gehen.

Die Gewährung von Wechselkrediten an die Auktionskäufer.

Von den verschiedensten Vorschlägen zu einer Umgestaltung, wie z. B. Einführung einer Häutebörse, Veranstaltung von Auktionen in kürzeren Zwischenräumen, von freihändigen Verkäufen, Bildung von Häutefonds, auf die an anderer Stelle eingegangen wird, nahm nur der einer Gewährung von Akzeptkrediten der Häuteverwertungen an die Käufer greifbare Formen an.

Die Anregungen hierzu gingen von den Häuteverwertungen aus. Um zu der allgemeinen Finanznot und den dadurch geschaffenen, auf die Dauer unhaltbaren Zuständen im Auktionswesen Stellung zu nehmen und ein einheitliches Vorgehen zu gewährleisten, veranstaltete der Interessenverband eine allgemeine Tagung der deutschen Häuteverwertungen am 18. Oktober in Hannover.[6]) Hier vertrat der Vorstand die Ansicht, daß im Augenblick eine Abhilfe nur dadurch zu erzielen sei, daß die Verwertungen für die auf den Auktionen getätigten Käufe den Käufern direkt Kredit gewährten. Und zwar sollte der Gerber die Möglichkeit haben, auf Antrag gegen Hingabe eines Akzeptes auf der Auktion zu kaufen, wobei jedoch die Verwertungen bis zur Einlösung der Wechsel Eigentümer der Ware bleiben sollten. Damit sollte erreicht werden, daß die Käufer das gekaufte Gefälle sofort einarbeiten könnten, während die Verwertungen ihrerseits durch Diskontierung der Wechsel früher als sonst in den Besitz des Geldes gelangten.

Ein dahingehender Antrag des Vorstandes wurde dann in folgender Form einstimmig angenommen: „Die heutige Versammlung steht auf dem Standpunkt, daß, um der Finanznot abzuhelfen, den Käufern auch feste Kredite gegeben werden sollen, wenn den Häuteverwertungen bis zur Einlösung des Akzepts das Eigentumsrecht verbleibt. Die Verbandsleitung wird im Verein mit der Prodag mit der Durchführung betraut." Bei dieser Gelegenheit sollte der Fleischerei-Produkten-A.-G. für Deutschland also eine Aufgabe zufallen, die ihr bei ihrer Gründung gestellt worden war, nämlich die „Finanzierung der Ansammlungs- und Verwertungsgeschäfte".

Gegen die hier gemachten Vorschläge wurden sehr bald nicht unerhebliche Bedenken geltend gemacht, so vor allem in rechtlicher Hinsicht gegenüber dem beabsichtigten Eigentumsvorbehalt.[7]) Außerdem be-

6) Häute und Leder, Nr. 232, vom 20. Okt. 1922.

7) Der Ledermarkt, Nr. 247, vom 21. Okt. 1922 („Zur Lage").

zweifelte man die praktische Durchführbarkeit dieser Gedanken. Die Lederindustriellen traten diesem Entgegenkommen der Häuteverwertungen auch deshalb außerordentlich kritisch gegenüber, weil sie befürchteten, durch diese Handhabe der Finanzierung ihre Bewegungsfreiheit zum großen Teil zu verlieren und ihren Lieferanten einen zu weitgehenden Einfluß zuzubilligen.

Diese Vorschläge haben ihren Niederschlag gefunden in dem Nachtrag zu den Versteigerungsbedingungen vom 1. November 1922 und zwar wurde beschlossen: „Die Häuteverwertungen sind berechtigt, an Stelle der Barzahlung für die Auktionskäufe hinlänglich gesicherte Akzepte der Mitglieder des Gegenverbandes anzunehmen". Die Zahlung mit Akzepten kam jedoch nur für die Restzahlung in Frage, die ja allerdings auch ausschlaggebend war, wogegen das Angeld auch weiterhin wie bisher am Auktionstage erlegt werden sollte.

In einer zu der neugetroffenen Vereinbarung veröffentlichten Erläuterung der beiden Verbände[8]) waren die näheren Vorschriften für die Gewährung der Wechselkredite gegeben worden. Hiernach mußten alle Firmen, die von dieser Möglichkeit Gebrauch machen wollten, mindestens 8 Tage vor der in Frage kommenden Auktion einen entsprechenden Antrag unter Angabe der von ihnen gebotenen Sicherheiten beim Interessenverband deutscher Häuteverwertungen stellen. Für den Fall, daß ein laufender Kredit gewünscht wurde, sollten diese Gesuche nach den einzelnen Häuteverwertungsverbänden getrennt aufgeführt werden.

Diesem groß angelegten Versuch des Interessenverbandes, der unendlichen Schwierigkeiten in der Gestaltung der Zahlungsfrist mit einem Schlage Herr zu werden, blieb jedoch der erhoffte Erfolg versagt.[9]) Auch er war nicht den sich überstürzenden Verhältnissen gewachsen. Bei der ungeheueren Anspannung des Geldmarktes wurde es sehr bald zur Unmöglichkeit, noch Abnehmer für diese kurzfristigen Wechsel zu finden. Außerdem gingen die bei einer Diskontierung entstehenden Unkosten über jedes erwartete Maß hinaus, wodurch dieser Zahlungsmodus eine erhebliche Verteuerung des ganzen Geschäftes herbeiführen mußte. Von einer Lösung der Frage der Finanzierung war man also weiter entfernt denn je.

Die Bemühungen der Verwertungen um günstigere Zahlungsbedingungen und deren Gestaltung im Vertrage vom 21. April 1923.

Noch gegen Ende des Jahres spitzten sich die Verhältnisse immer mehr zu. Immer dringender riefen die Fleischer nach schnellster Bezahlung ihrer Nebenprodukte, deren Erlös sie für die Fortführung ihres Geschäftes benötigten, zumal wie stets betont wurde, der direkte Einkauf bei den Fleischern nur gegen Barzahlung getätigt wurde. Ihr Unwille wurde noch dadurch gesteigert, daß die Käufer in vielen Fällen den Bedingungen nicht nachkamen und vor allem kein Angeld zahlten.

8) Häute und Leder, Nr. 242, vom 3. Nov. 1922.

9) Geschäftsbericht des Schutzverbandes der Häuteverwertungen Mitteldeutschlands G. m. b. H. für das Geschäftsjahr 1922, S. 8.

Die Lage der Verwertungen, die es in solchen Fällen nicht wagten, die ihnen laut Vertrag zur Verfügung stehenden Machtmittel voll zur Anwendung zu bringen, wurde immer kritischer. Von anderer Seite wurde verlangt, „daß die Käufer der Verwertung die Kreditselbstkosten zurückerstatten sollten", die zu jener Zeit eine beträchtliche Höhe erreicht hatten.[10])

Die Leiter der Häuteverwertungen, die bemüht waren, die Konditionen im Rahmen des Möglichen zu halten, warnten ihre Anlieferer vor „übermäßigen Forderungen".[11]) Ihnen lag daran, eine Verbesserung der Zahlungsbedingungen zu erreichen, ohne die Käufer durch unerfüllbare Forderungen zum offenen Kampfe zu treiben, in dem die Einlieferer eine Belastungsprobe in bezug auf Geschlossenheit und Einmütigkeit zu bestehen gehabt hätten, deren Resultat keineswegs feststand. Denn im Augenblick, wo sie nicht standhielten, war bei der großen Zahl der Verkäufer und den in einer Richtung liegenden Interessen der Käufer an eine für den Einlieferer günstigere Gestaltung der Bedingungen nicht mehr zu denken. Eine Rücksicht, die den Verhandlungsführern der Verkäufer immer gewisse Schranken auferlegte.

So glaubten sie auch jetzt, eine sofortige Angeldzahlung in Höhe von 25 Prozent und eine Frist von einer Woche für die Restzahlung als ein erstrebenswertes Ziel ansehen zu können, das aber im Vertrage vom 21. April 1923 nicht erreicht wurde.

Die Zahlungsfrist blieb zwar wie bisher 13 Tage nach Abgang der Rechnung, aber die Stellung der Nachfrist kam in Fortfall. Ohne Rücksicht auf die sich sonst noch ergebenden Folgen hatte der Verkäufer bei Nichtinnehaltung der Zahlungsfrist einen Anspruch auf Zahlung von Verzugszinsen in Höhe von 2 Prozent über Reichsbanklombardzinsen und der entstandenen Bankspesen und Provisionen.

Um einen Anreiz zu früherer Zahlung zu bieten, wurde für Barzahlung des vollen Rechnungsbetrages innerhalb 5 Tagen nach Abgang der Rechnung ein Skonto von ½ Prozent zugesichert.

Immerhin bedeuteten diese Bedingungen einen, wenn auch minimalen Fortschritt der Verkäufer, hatten sich doch die Vertreter des Käuferverbandes energisch gegen eine Aenderung zu ihren Ungunsten gewehrt. Die Zeit aber setzte die Verkäufer mit den festen Zahlungsbedingungen in den Nachteil. Alle waren darin einig, die Zahlungsfrist mußte, sollte der Einlieferer überhaupt einen einigermaßen dem Werte des Gefälles entsprechenden Betrag erhalten und dadurch zur Weiterlieferung veranlaßt werden, unbedingt verkürzt werden. Oder aber der Abnehmer mußte die zwischen Verkauf und Zahlung entstehende Entwertung des Geldes tragen.

Nur die Käufer verlangten die Weiterführung der Verkäufe zu den vereinbarten Bedingungen. Sie wiesen alle Forderungen ab mit

---

10) Fleischer-Verbandszeitung, Nr. 20, vom 5. Febr. 1923. Zuschrift der Barmer Fleischerinnung.

11) Geschäftsbericht des Schutzverbandes der Häuteverwertungen Mitteldeutschlands G. m. b. H. für das Geschäftsjahr 1922, S. 9.

dem Hinweise, daß sie unter einem anderen Zahlungsmodus nicht zu kaufen in der Lage seien.

Das Sondervorgehen einzelner Verwertungen.

Noch unhaltbarer wurde die Lage der Verkäufer durch die wiederauftretenden Verzögerungen in der Bezahlung durch den Käufer, die sich besonders in Rheinland und Westfalen nicht einmal genau an die vorgeschriebenen Konditionen hielten.[12]) Um nun unter allen Umständen die von den Einlieferern gestellten Forderungen durchzusetzen, gingen einzelne Auktionsplätze getrennt vor, da es dem Interessenverband unmöglich schien, sich über den noch in Geltung befindlichen Auktionsvertrag hinwegzusetzen.

In einer am 5. Juli abgehaltenen Versammlung beschlossen die Vorstandsmitglieder und Geschäftsführer der Zentralauktion Elberfeld-Barmen-Hagen-Solingen nebst Anschlußplätzen, beim Westdeutschen Häuteverwertungsverband eine baldige Abänderung der Zahlungsbedingungen zu beantragen.[13]) An Stelle der bisherigen Frist wurde eine solche von fünf Tagen nach der Auktion gefordert, und es wurde der Erwartung Ausdruck gegeben, daß der Verband kein Mittel unversucht lassen würde, um die Belange seiner Mitglieder in dieser Hinsicht wirksam zu vertreten. Für den Fall, daß ihrem Verlangen nicht baldigst stattgegeben würde, wurde der Austritt aus den Verbänden angedroht.

Auch die Kölner Häuteverwertung faßte auf ihrer Generalversammlung vom 19. Juli den Beschluß, Auktionsverkäufe nur noch gegen Bezahlung innerhalb 5 Tagen zu tätigen.[14])

Die Mitglieder der Häuteverwertung Ohligs gingen sogar noch weiter, indem sie den Verkauf ihres Gefälles nur noch gegen Barzahlung vorzunehmen beschlossen.[15])

Diesen Sonderwünschen einzelner Vereinigungen gegenüber wurde darauf hingewiesen, daß sie während der Zeit ihrer Zugehörigkeit zum Interessenverband für den auktionsmäßigen Verkauf — anders bei freihändigem — an die Bestimmungen des Auktionsvertrages gebunden seien.

Der Verband der Interessenten am Häuteeinkauf wandte sich in einer Erklärung gegen diese Nichtachtung des geschlossenen Vertrages.[16])

Aber auch in anderen Verbänden regten sich die angeschlossenen Verwertungen. So verlangte die Lausitzer Vereinigung für Häute- und Fellverwertung nach einem Beschluß der Generalversammlung vom 2. Juli in Muskau vom Schutzverband der Häuteverwertungen Mitteldeutschlands eine Bezahlung der auf der Auktion verkauften Häute und Felle „sofort nach der Auktion oder aber spätestens drei Tage nach der

12) Fleischer-Verbandszeitung, Nr. 121, vom 16. Juli 1923.

13) Fleischer-Verbandszeitung, Nr. 118, vom 12. Juli 1923.

14) Fleischer-Verbandszeitung, Nr. 129, vom 25. Juli 1923. — Die Kölner Zentralauktion vom 1. Aug. ist an dem Widerstande der Käufer gescheitert, die eine Anerkennung der neuen Bedingungen ablehnten. (Fleischer-Verbandsztg., Nr. 138, vom 4. Aug. 1923).

15) Fleischer-Verbandszeitung, Nr. 121, vom 16. Juli 1923.

16) Häute und Leder, Nr. 169, vom 14. Aug. 1923.

Auktion."[17]) In einer Versammlung von Vertretern der in der Südwestdeutschen Zentralauktion Mainz zusammengefaßten Verwertungen vom 5. August in Bingen wurde der Beschluß gefaßt, von der nächsten Auktion am 14. August ab in Anbetracht der unaufhörlichen Geldentwertung und der im besetzten Gebiete herrschenden besonderen Verhältnisse eine Anzahlung von 20 Proz. am Versteigerungstage und die Erlegung des Kaufpreises innerhalb 5 Tagen nach Abgang der Rechnung zu verlangen.[18])

Der Bayerische Auktionsverband versuchte durch direkte Fühlungnahme mit den Käufern im Guten etwas zu erreichen. Seinen vor der auf den 9. und 10. August angesetzten Auktion ausgesandten Listen fügte er eine Bekanntmachung folgenden Wortlautes bei: „Wir richten an die verehrlichen Käufer das dringende Ersuchen, die Zahlungsfrist für diese Auktion freiwillig zu kürzen und sämtlichen Häuteverwertungen die Gelder innerhalb 6 Tagen anzuschaffen, anderenfalls die Metzger nicht mehr in der Lage sind, Schlachtvieh zu kaufen und die Fleischversorgung auch nur einigermaßen sicherzustellen . . . "

Die Dortmunder Fleischer nahmen in einer außerordentlichen Generalversammlung der Verwertung eine Entschließung an, wonach sie für die kommenden Versteigerungen die vertraglichen Bedingungen ablehnten und sich zu einem Verkauf nur „in wertbeständiger Form" bereit erklärten.[19])

Die weiteren Beschlüsse der Häuteverwertungen hinsichtlich der Zahlungsbedingungen; die Prodag als Finanzierungsinstitut.

In seiner Sitzung in Hannover am 12. und 13. August, die zur Vorbereitung der Verhandlungen mit den Käuferverbänden über die Neuregelung der Auktionen abgehalten wurde, kam der geschäftsführende Ausschuß des Interessenverbandes überein, in Zukunft die Verkäufe nur noch gegen Festmark und Barzahlung stattfinden zu lassen.[20]) Und in allen Fällen, wo es aus technischen oder sonstigen Gründen nicht möglich sein sollte, am Auktionstage zu zahlen, sollten die Entwertungsverluste vom Käufer getragen werden. Als äußerste Frist für die Abdeckung der Verpflichtungen waren 5 Tage nach der Auktion vorgesehen.

Gegen die Durchführbarkeit der Festmarkrechnung in technischer Hinsicht und ihre Zweckmäßigkeit wurden jedoch Bedenken laut. Um diesen Schwierigkeiten aus dem Wege zu gehen, ließ der geschäftsführende Ausschuß diesen Punkt fallen und nahm in Halle am 17. August eine andere Formulierung seiner Forderungen vor. Neben einer Erhöhung des am Auktionstage zu zahlenden Angeldes auf 50 Proz. sollte eine Abkürzung der Zahlungsfrist auf 5 Tage vorgenommen werden.

Der Verband der Interessenten am Häuteeinkauf hielt diese Bedingungen aber nicht nur für banktechnisch undurchführbar, sondern erklärte es auch für unmöglich, die für die Auktionskäufe benötigten Sum-

17) Fleischer-Verbandszeitung, Nr. 132, vom 28. Juli 1923.
18) Häute und Leder, Nr. 166, vom 9. Aug. 1923.
19) Fleischer-Verbandszeitung, Nr. 146, vom 16. Aug. 1923.
20) Fleischer-Verbandszeitung, Nr. 146, vom 16. Aug. 1923.

men in der geforderten Frist zu beschaffen, was eine Festlegung von Kapitalien, deren Höhe im voraus nicht zu bestimmen ist, bedeutet haben würde.

Auf der außerordentlichen Tagung in Cassel am 4. September wurde beschlossen, nach dem 1. Oktober nur noch zu den in Hannover aufgestellten Bedingungen zu verkaufen, also Gebote und Veröffentlichung der Preise nur in Festmark erfolgen zu lassen.[21]) Das während des fünftägigen Zahlungszieles entstehende Entwertungsrisiko sollte zu Lasten des Käufers gehen, der auch zur Erstattung der ortsüblichen Bankzinsen und der nachzuweisenden Bankunkosten verpflichtet sein sollte, die den Verwertungen dadurch erwuchsen, daß sie ihrerseits Bankkredite in Anspruch nehmen mußten, um die Auktionserlöse ihren Einlieferern sofort auszahlen zu können, während der Abnehmer erst nach 5 Tagen Zahlung leistete.

Der Prodag sollten hierbei die Aufgaben eines Finanzinstitutes übertragen werden, das einmal den Verwertungen die Auktionserlöse schnellstens zuführen sollte und außerdem in der Lage sein sollte, den Käufern durch Einräumung von Zahlungsfristen Erleichterungen im Einkauf zu verschaffen.

Den Käuferverbänden gegenüber erklärten sich die Verwertungen zu einem Zusammenwirken in einem Finanzierungsinstitut bereit, aber auch dieser Vorschlag hat keine praktische Bedeutung erlangt.

Die Zahlungsbedingungen auf den September-Auktionen 1923.

Mit der weiteren Entwertung der Reichswährung stieg die Unruhe unter den Verkäufern und gleichzeitig die Bemühungen der einzelnen Verwertungen, für ihre Auktionen günstigere Bedingungen durch Verhandlungen mit den Käufern zu erzielen, wie es auf der Tagung in Cassel empfohlen worden war.

Auf der Auktion in Hamm am 13.September einigten sich die Parteien so, daß unter Beibehaltung des bisherigen Angeldsatzes die Restzahlung in Form eines bestätigten Reichsbankschecks am 6. Tage nach Abgang der Rechnung im Besitze der Verwertung sein mußte, anderenfalls die vom Tage des Rechnungsabganges ab eintretende Geldentwertung zu Lasten des Käufers ging.

In Halle erklärten sich die Käufer am 13. und 14. September bereit, den Kaufpreis innerhalb 6 Tagen abgehend zu bezahlen. Auch andere Auktionen, wie Berlin, am 18. und Hamburg am 21. wurden unter diesen Bedingungen abgehalten.

Eingehalten sind diese Bedingungen, wie verschiedene Presseäußerungen erkennen ließen, jedoch nicht von allen Käufern.[22]) Der Allgemeine Häuteverwertungsverband sah sich unter diesen Umständen veranlaßt, die rücksichtslose Anwendung der ihm bedingungsgemäß zustehenden Zwangsmaßnahmen anzudrohen.

---

21) Häute und Leder, Nr. 181, vom 15. Sept. 1923.

22) Fleischer-Verbandszeitung, Nr. 182, vom 27. Sept. 1923, und Nr. 184, vom 29. Sept. 1923.

Der Kampf um die Konditionen auf der Erfurter und der Berliner Oktober-Auktion.

Die auf der Casseler Tagung von den Häuteverwertungen aufgestellten Bedingungen sollten zum ersten Male auf der Mitteldeutschen Zentralauktion in Erfurt am 4. und 5. Oktober zur Anwendung kommen.

Erst vor Beginn der Versteigerung setzten Verhandlungen zwischen Käufern und Auktionsleitung ein, da erstere es für möglich erklärten, Ware zu diesen Bedingungen zu kaufen. Hierbei gingen die Verkäufervertreter von den Casseler Bedingungen ab; an Stelle der 50prozentigen Anzahlung am Tage der Auktion verlangten sie jetzt nur eine solche von 25 Proz., dafür sollten weitere 25 Proz. innerhalb drei Tagen und die Restzahlung innerhalb 5 Tagen nach der Auktion bei den Verwertungen eingegangen sein. Mit diesen Vorschlägen wollten die Käufer aber nur dann einverstanden sein, wenn es genügen würde, daß die zweite 25proz. Rate nachweislich am dritten Tage durch Eilgiro oder telegraphisch zur Absendung gekommen sei und ebenfalls die Restzahlung am 4. Tage in der gleichen Weise beim Käufer abgegangen sei.[23]) Damit sollte also das Risiko des Ueberweisungsverkehrs auf Kosten der Häuteverwertungen gehen, denen in dieser Zeit erhebliche Verluste durch die Entwertung erwachsen konnten. Als die Auktionsleiter diese letzten Wünsche ablehnten, verhängte die Käuferorganisation einen dreiwöchigen Boykott über jeglichen Verkauf des in der Auktionsliste aufgeführten Gefälles.[24])

Auch auf der Berliner Auktion am 9. und 10. Oktober mußte erst durch Beratungen der Parteien eine Grundlage für den Verkauf gefunden werden, da sich die vom Interessenverband verfügten Bedingungen als undurchführbar erwiesen.[25])

Und zwar einigte man sich auf eine 25prozentige Anzahlung am Tage der Versteigerung in bar, bestätigtem Reichsbankscheck oder Platzscheck, außerdem gleichzeitig 25 Proz. in einem reichsbankfähigen Scheck mit dreitägiger Vordatierung, Absendung der Restzahlung durch die Käufer innerhalb 4 Tagen nach der Versteigerung, sodaß die Verwertung unter allen Umständen am 8. Tage nach der Versteigerung über den Barbetrag sollte verfügen können.

Diese Berliner Bedingungen bildeten die Basis für die folgenden Auktionen. Solange sie allerdings vor Geldentwertungsschäden nicht bewahrt blieben, konnten diese Konditionen die Verkäufer keineswegs befriedigen, waren sie doch von den in Cassel erhobenen Forderungen sehr weit entfernt.

Weit mehr war das Interesse der Einlieferer gewahrt worden, in den Zahlungsbedingungen für die badische Auktion.[26]) Hiernach wurde in

23) Fleischer-Verbandszeitung, Nr. 190, vom 6. Okt. 1923.

24) Verstöße gegen dieses Kaufverbot bedrohten die Vereinigten Verbände der Käufer für deutsche Häute und Felle mit einer Konventionalstrafe von 2000 G.M. (Fleischer-Verbandszeitung, Nr. 191, vom 8. Okt. 1923).

25) Häute und Leder, Nr. 213, vom 12. Okt. 1923.

26) Häute und Leder, Nr. 226, vom 27. Okt. 1923.

Goldmark geboten und die einzelnen Zahlungen nach dem Vortagskurse umgerechnet.

Die Einführung von Goldmarkgeboten.

Die Berliner Versteigerung war die erste, die gegen Goldmarkgebote stattfand, was für den Verkäufer allerdings ohne Bedeutung war, da der Kaufpreis in Papiermark abgegolten wurde, und da er nur im Falle nicht pünktlicher Einhaltung dieser Zahlungsbedingungen das Recht hatte, den Käufer für alle entstehenden Zinsen, Spesen und Geldentwertungsschäden in Anspruch zu nehmen. Gegen Währungsverluste vom Tage der Versteigerung bis zu dem der Bezahlung war er also nicht geschützt.

Aber noch in anderer Hinsicht mußte diese Art der Schaffung von Goldmarkpreisen erhebliche Bedenken auslösen. Dadurch, daß die Umrechnung der Goldmarkgebote nach dem Dollarkurse des Vortages der Auktion erfolgte, mußten sich höhere oder niedrigere Goldmarkpreise ergeben, je nachdem der Dollarkurs am Auktionstage schwächer oder fester war. So konnte es kommen, daß eine Auktion ganz erstaunlich hohe Goldmarkpreise gegenüber einer anderen erbrachte und eine erhebliche Beunruhigung nicht nur des gesamten Marktes, sondern auch der Oeffentlichkeit hervorrief. Vergleiche der auf den einzelnen Auktionen erzielten Goldmarkpreise waren bei diesem System vollkommen unmöglich.

Berücksichtigt man ferner noch, daß zwischen dem besetzten und unbesetzten Deutschland eine Differenz in der Notierung der ausländischen Zahlungsmittel bestand, wodurch die Käufer aus dem besetzten Gebiete zur Abgabe höherer Goldmarkgebote befähigt wurden, so ergibt sich die Unmöglichkeit eines solchen Zustandes. Ein Zustand, auf den auch letzten Endes die Auseinandersetzungen auf der Berliner November-Auktion zurückzuführen sind.

Die Einführung der vollkommenen Goldmarkrechnung und das Projekt einer Zentralstelle für die Abrechnung in den Bedingungen vom 30. Oktober 1923.

Erst in den in Halle am 30. Oktober zwischen den Käufer- und Verkäufer-Verbänden vereinbarten Zahlungsbedingungen wollte man allgemein zur völligen Goldmarkrechnung übergehen.[27]) Jetzt hatten nicht nur die Gebote und der Zuschlag, sondern auch die Rechnungsausstellung und die Bezahlung der gekauften Ware in Goldmark zu erfolgen. Und bei der Zahlung in Papiermark, die neben der in wertbeständigen Zahlungsmitteln noch möglich war, sollte die Umrechnung zum amtlichen Dollarbriefkurs des Tages nach Eingang vorgenommen werden.

Dafür war die Zahlungsfrist den Wünschen der Käufer entsprechend verlängert worden. Nach einer Anzahlung von 25 Proz. am Tage der Auktion mußte der Restbetrag innerhalb 8 Tagen nach Abgang der Rechnung zur Verfügung des Verkäufers stehen. Die Käufer sollten von nun ab die Möglichkeit haben, die Zahlung der Rechnungsbeträge an

---

[27]) Häute und Leder, Nr. 235, vom 7. Nov. 1923.

eine Zentralstelle für die Abrechnung zu leisten.[28]) Um die Fleischer den Nachteil der den Käufern zugestandenen Verlängerung der Zahlungsfrist ertragen zu lassen, war hier nämlich gleichzeitig die Möglichkeit der Einschaltung einer Zentralstelle für die Abrechnung der Rechnungsbeträge vorgesehen worden. Aufgabe dieser Institution sollte es sein, den Fleischern den Gegenwert des eingelieferten Gefälles so schnell wie möglich auszuhändigen und damit der Kapitalknappheit zu steuern.

Der Mangel an wertbeständigen Zahlungsmitteln, die von den Fleischern gefordert wurden, da sie sie selbst für den Einkauf von Schlachtvieh benötigten, verhinderte jedoch die Durchführung der Auktionen zu den hier aufgestellten Konditionen. Sofern die Leistung der Zahlungen in wertbeständigen Zahlungsmitteln zugesagt wurde, verlangten die Käufer eine erhebliche Hinausschiebung des Zahlungszieles, so auf der Mitteldeutschen Auktion in Halle am 22. November, wo die Käufer Fristen von 10 Tagen für das erste Drittel, 20 Tagen für das zweite Drittel und 30 Tagen für das dritte Drittel forderten.[29])

Da die Häuteverwertungen mit diesem Modus nicht einverstanden waren, erklärten sich die Kauflustigen zur Zahlung des ersten Drittels in 8, des zweiten in 12 und des dritten in 16 Tagen bereit, was die Häuteverwertungen jedoch gleichfalls ablehnten.

Während es so den meisten Verwertungen unmöglich war, ihre Versteigerungen durchzuführen, wurden die badisch-württembergischen und die bayerischen Auktionen bei kurzfristiger Zahlung mit wertbeständigen Zahlungsmitteln abgehalten.[30])

Das Projekt einer Lederbank.

Die Schwierigkeiten der Finanzierung der Häutekäufe auf den Auktionen, die angesichts der Forderungen der Häuteverwertungen nach möglichst umgehender Zahlung des Kaufpreises unüberwindlich schienen, gaben auch in den Kreisen der Auktionskäufer Veranlassung, nach Mitteln und Wegen zu suchen, die aus eigener Kraft aus diesem Dilemma führen könnten.

Nachdem in den Verhandlungen mit den Verkäufern wiederholt die Anregung ergangen war, durch gemeinsame Schaffung eines Finanzierungsinstituts die Auktionseinkäufe zu finanzieren und den Zahlungsverkehr zwischen den Auktionskäufern und -verkäufern zu erleichtern, und nachdem die Verwertungen sich bereit fanden, durch die von ihnen geschaffene Prodag den Gerbern für ihre Häuteeinkäufe Kredite einzuräumen, tauchte innerhalb der Lederindustrie der Gedanke auf, sich durch Gründung einer Lederbank selbst zu helfen.[31]) Zumal der Vorschlag der Verkäufer bezüglich der Einschaltung der Prodag auf der

28) Fleischer-Verbandszeitung, Nr. 214, vom 3. Nov. 1923.

29) Häute und Leder, Nr. 247, vom 24. Nov. 1923.

30) Fleischer-Verbandszeitung, Nr. 245, vom 13. Dez. 1923.

31) Häute und Leder, Nr. 187, vom 12. Sept. 1923. — Schon Anfang des Jahres 1922 wurde in einem Artikel der Fachzeitung „Die Lederindustrie" die Frage der Schaffung einer „Bank für die Lederindustrie" aufgeworfen, die den gesamten Zahlungsverkehr innerhalb der Lederwirtschaft vermitteln und außerdem die Finanzierung von Auktionskäufen übernehmen sollte. (Die Lederindustrie, Nr. 6, vom 7. Jan. 1922.)

Gegenseite keinen Anklang fand, da man glaubte, daß die Verwertungen auf diesem Wege einen Einblick in die Finanzgebarung der Lederindustrie zu erlangen bemüht seien und damit die Unabhängigkeit und Selbständigkeit der Lederindustrie aufgegeben würden.[32]) Bedenken, die auch bereits gegen die im Nachtrag vom 1. November 1922 eingeführte Zahlung mit Akzepten geltend gemacht wurden. Daneben veranlaßten die als außerordentlich rigoros empfundenen Bankbedingungen und die durch verspätete Gutschriften im Ueberweisungsverkehr entstehenden Geldentwertungsverluste, diesem Plan näher zu treten, um der Lederindustrie durch „Verbilligung und Beschleunigung des Zahlungsverkehrs" zu helfen.[33])

Die Vorbilder für ein solches Finanzinstitut sah man in dem der Zuckerindustrie,[34]) der Getreidebank und der Braubank.[35]) Auf der Tagung des Centralvereins der Deutschen Lederindustrie zu Hamburg vom 30. September bis 3. Oktober wurde dieses Projekt eingehend beraten und fand allseitige Zustimmung. Um dem Unternehmen eine genügend breite Grundlage zu geben, sollten auch der Rohhäute-, der Lederhandel und die lederverarbeitende Industrie herangezogen werden. Zur Bearbeitung aller weiteren Angelegenheiten wurde eine Kommission eingesetzt, die die Vorbereitungen für die Errichtung des Instituts treffen sollte.

Während bei diesem Plane nur an eine Verrechnungsbank, eine Clearingstelle gedacht war, durch die man die Nachteile des damaligen Geldverkehrs auszuschalten hoffte, und nicht an eine Kreditbank, wurde am 15. Oktober in Berlin von einer Reihe von Firmen der Lederindustrie die Gründung der „Deutschen Lederbank A.-G." beschlossen,[36]) die neben dem Giroverkehr innerhalb der Lederwirtschaft vor allem auch der Kreditgewährung dienen sollte.[37])

Die in Hamburg eingesetzte Kommission trat am 22. Oktober unter Zuziehung von führenden Persönlichkeiten der Schuh-, der Lederwarenindustrie, des Ledergroß- und des Häutehandels in Frankfurt zu weiteren Beratungen zusammen.[38]) Alle weiteren Detailfragen wurden hier einer technischen Kommission zur Erledigung übertragen, deren Aufgabe es auch war, mit der in Berlin beabsichtigten lokalen Gründung einer Lederbank einen Ausgleich zu finden.

Auf der Tagung dieser technischen Kommission in Berlin am 30. Oktober hat diese sich dafür entschieden, selbst im Falle eines Anschlusses an eine Bank — der noch nicht feststand — die Selbständigkeit des Instituts zu wahren und den Geschäftsverkehr nur auf die Mitglieder

32) Häute und Leder, Nr. 187, vom 12. Sept. 1923.

33) Häute und Leder, Nr. 140, vom 17. Juni 1924. Geschäftsbericht des Centralvereins der deutschen Lederindustrie e. V. für das Vereinsjahr 1923.

34) Siehe Anm. 32.

35) Dr. Münzesheimer auf der Tagung des Centralvereins der Deutschen Lederindustrie e. V. zu Hamburg, vom 30. Sept. bis 3. Okt. (Die Lederindustrie, Nr. 238, vom 5. Okt. 1923.)

36) Die Lederindustrie, Nr. 247, vom 16. Okt. 1923.

37) Häute und Leder, Nr. 140, vom 17. Juni 1924. (Geschäftsbericht des Centralvereins der Deutschen Lederindustrie e. V. für das Vereinsjahr 1923.)

38) Häute und Leder, Nr. 224, vom 25. Oktober 1923.

der beteiligten Verbände zu beschränken, die Organisation durchaus genossenschaftlich zu gestalten; sollten doch die Aktien der zu gründenden Gesellschaft in der Hand der Lederwirtschaft verbleiben.[39]) Die technische Kommission beauftragte ihrerseits eine Arbeitskommission mit der Vorbereitung der endgültigen Gründung.

Mit der Stabilisierung trat eine grundlegende Veränderung der Verhältnisse ein, die die Ursache dieses Planes gebildet hatten, und bewirkten dessen Aufgabe. Aber der Grundgedanke des Berliner Projektes wurde zu Anfang des Jahres 1924 wieder akut. Die außerordentliche Kapitalnot ließ von neuem die Idee aufkommen, eine Lederbank zur Vermittlung und Gewährung von Krediten zu schaffen, die sich ihrerseits die erforderlichen Kapitalien aus dem Auslande beschaffen oder die Hereinnahme von Rohmaterialien auf Kredit bewirken sollte, wie es für die deutsche Textilindustrie durch die Wollfinanzgesellschaft im Amsterdam geschah.[40])

Gegenüber dem Projekte einer solchen Gründung wurde aber auf die Gefahr hingewiesen, die das Fehlen der Risikoverteilung bei einem auf einen Geschäftszweig beschränkten Kreditinstitut mit sich bringen mußte.[41]) Es ist aber nicht einmal der Versuch gemacht worden, diese Ideen in die Wirklichkeit umzusetzen.

Die Zahlungsbedingungen vom 5. Januar 1924 und die Verhandlungen über eine Erleichterung der Konditionen für die Käufer.

Das Leipziger Uebereinkommen vom 5. Januar 1924, dessen Normen noch ganz unter dem Eindruck der soeben abgeschlossenen Inflationsperiode stehend aufgestellt wurden, bestimmte, daß die Restzahlung spätestens am 7. Tage nach der Auktion beim Käufer unter „Eilt" abgehend zu erfolgen habe. Praktisch wurde diese Frist aber dadurch verlängert, daß der Verkäufer verpflichtet war, am Vortage des Fristablaufes, falls bis dahin nicht gezahlt worden war, telegraphisch eine dreitägige Nachfrist zu setzen. Erst dann konnte er von den ihm für den Fall einer Nichterfüllung eingeräumten Rechten Gebrauch machen.

Um weitere Verzögerungen des Geldeinganges durch Scheckzahlungen auszuschließen, hatte der Käufer für den Scheckbetrag auf 10 Tage Zinsen in Höhe von 2 Proz. über Reichsbankdiskont zu zahlen, außerdem mußten alle Schecks diskontierfähig und auf einen Hauptplatz ausgestellt sein.

Angesichts der veränderten Verhältnisse am Geldmarkte drangen die Käufer sehr bald auf eine Erleichterung der Zahlungsbedingungen,[42]) über die in einer ersten Besprechung in Halle keine Einigung mit den Verwertungen erzielt werden konnte. Während sich die Führer der

---

39) Häute und Leder, Nr. 224, vom 25. Okt. 1923. — Die Lederindustrie, Nr. 265, vom 6. Nov. 1923.

40) Die Lederindustrie, Nr. 48, vom 24. Febr. 1924.

41) Der Ledermarkt, Nr. 249, vom 22. Okt. 1923.

42) Tatsächlich sind denn auch verschiedene Auktionsplätze den Käufern entgegengekommen, um die Versteigerung überhaupt durchführen zu können. (Fleischer-Verbandszeitung, Nr. 133, vom 7. Juni 1924.)

Häuteverwertungen zu einer Herabsetzung des Angeldes auf 10 Proz. bereit fanden, wollten sie unter allen Umständen die Scheckzahlung ausgeschlossen sehen, da durch das Inkasso der Schecks eine weitere Verzögerung in der Auszahlung an die Einlieferer eintrete und das Risiko noch vergrößert würde.[43])

Ebenso energisch wandten sie sich gegen den Wunsch der Käufer, die Frist für die Restzahlung auf 14 Tage nach Abgang der Rechnung beim Käufer abgehend zu verlängern, eine Frist, die durch die weitere Bestimmung, daß der Käufer, der innerhalb dieser Zeit nicht erfüllt, mit einer Nachfrist von 5 Tagen zu mahnen sei, auf 19 Tage ausgedehnt worden wäre. Die Verkäufer glaubten, nicht mehr als 10 Tage zugestehen zu können.

Auf seiner Versammlung am 26. Mai in Stuttgart ging der Verband der Zahmhäute- und Fellgerber e. V. ganz erheblich über die ursprünglichen Wünsche hinaus. Bei dieser Gelegenheit wurde sogar aus Mitgliederkreisen die Forderung aufgestellt, eine Wiederherstellung der Vorkriegsverhältnisse anzustreben und die Zahlung eines Angeldes überhaupt abzulehnen. Unter Hinweis auf die bei Warenkäufen allgemein übliche Kreditgewährung müßte hier wenigstens der Kauf gegen „42-Tage-Akzept mit der Zusicherung der Prolongation auf weitere 42 Tage" verlangt werden.[44]) Dagegen hat es allerdings nicht an Stimmen gefehlt, die auf die Unmöglichkeit solcher übermäßigen Wünsche hinwiesen und die Berechtigung des Angeldes durchaus anerkannten.

Bei einer Tagung, die der Allgemeine Häuteverwertungsverband am 5. Juni in Berlin veranstaltete, um eine endgültige Stellungnahme zu den Forderungen der Lederindustrie herbeizuführen und an der neben den angeschlossenen Verwertungen und Mitgliedern auch Vertreter fast aller anderen Verwertungen teilnahmen, wurde als Ergebnis der Diskussion festgestellt, „daß die anwesenden Vertreter des Gewerbes auf dem Standpunkte stehen, daß Konzessionen über die jetzigen bestehenden Bedingungen hinaus schwerlich gemacht werden können, und daß man die in Halle gemachten Konzessionen als so weitgehend ansieht, daß man glaubt, sie nicht erfüllen zu können . . ."[45])

Ein neuer Plan zur Finanzierung des Auktionsgeschäftes mit Hilfe eines Wechseldiskontkredits der Reichsbank.

In diesem kritischen Augenblick, wo das ganze Auktionswesen wieder an der mangelnden Einigung über die Zahlungskonditionen zu scheitern drohte, wurde von dem Leiter eines Häuteverwertungsverbandes ein neuer Plan zur Finanzierung des Auktionsgeschäftes in die Debatte geworfen.[46])

Danach sollte die Reichsbank direkt zur Mithilfe herangezogen werden. Und zwar sollte der Käufer nach Leistung der 10prozentigen An-

43) Fleischer-Verbandszeitung, Nr. 131, vom 5. Juni 1924.

44) Die Lederindustrie, Nr. 136, vom 5. Juni 1924.

45) Fleischer-Verbandszeitung, Nr. 132, vom 6. Juni 1924.

46) M. A. Rotter, Die organisierte Auktionshäutewirtschaft (Fleischer-Verbandszeitung, Nr. 131, vom 5. Juni 1924).

zahlung am Tage der Auktion den Restbetrag innerhalb 5 Tagen nach Empfang der Rechnung mit einem Akzept bezahlen, das drei Tage vor der nächsten Auktion fällig sein sollte.

Um nun die Diskontierung dieser von den Häuteverwertungen entgegengenommenen Akzepte bei der nächsten Reichsbankstelle zu ermöglichen, sollte die Reichsbank einen Wechseldiskontkredit in Höhe von monatlich 15 Millionen Mark zur Verfügung stellen.[47]) Zur Sicherheit sollten sämtliche Mitglieder des Gerberverbandes eine solidarische Bürgschaft für diese Wechselschulden übernehmen. Die durch die Diskontierung entstehenden Unkosten sollten zu Lasten des Käufers gehen.

Diese Idee, mit der ihr Vertreter beiden Parteien Hilfe zu bringen hoffte, hat niemals reale Formen angenommen. Sie ist eben eine Idee geblieben, die immerhin beweist, wie sehr man besonders auf der Seite der Häuteverwertungen bemüht war, der auftretenden Schwierigkeiten Herr zu werden.

Einige Zeit später wird dieser Plan der Finanzierung der direkten Auktionskäufe der Gerber durch Kredite der Reichsbank von neuem propagiert.[48]) Auf diese Weise glaubte man den durch seine Rolle als Kreditgeber sonst unentbehrlichen Häutekommissionär aus dem Auktionsgeschäft ausschalten zu können und damit ein die Ware verteuerndes Glied zu beseitigen. Es wurde nämlich die Auffassung vertreten, daß der Häutehändler mit für die Preissteigerungen auf den Auktionen verantwortlich sei. So überzeugend dieses Projekt auch klingen mochte, an der praktischen Durchführung mußte es scheitern.

Die ab 14. Juni 1924 geltenden Zahlungsbedingungen.

Trotz der ablehnenden Haltung der Führer der Häuteverwertungen sind die in Stuttgart beschlossenen Forderungen der Gerber dann im wesentlichen doch in der Vereinbarung vom 14. Juni 1924 verwirklicht worden.

Das Angeld, das bislang gleich am Auktionstage zu erlegen war, konnte hinfort von Käufern, denen es auf einen diesbezüglichen, durch ihren Verband bei der Auktionsleitung gestellten Antrag gestattet war, innerhalb drei Tagen nach der Auktion in bar bei den Häuteverwertungen eingehend bezahlt werden. Diese Frist wurde allgemein üblich, da die Verwertungen alle entsprechenden Anträge anerkannten.[49]) Das Ziel für die Restzahlung wurde auf 14 Tage nach Abgang der Rechnung beim Käufer unter „Eilt" abgehend verlängert, wobei die Zahlung durch Schecks ausgeschlossen wurde. Die Leistung der Restzahlung gegen Duplikatfrachtbrief blieb einer besonderen Vereinbarung zwischen Käufer und Verkäufer vorbehalten, hat aber praktisch keinen großen Umfang angenommen.

---

47) In diesem Projekte wurde der Wert des monatlich auf sämtlichen Auktionen zum Verkauf gelangenden Gefälles auf rund 15 Mill. Mark geschätzt. Großen Wert auf Genauigkeit erhob diese Schätzung nicht.

48) Die Lederindustrie, Nr. 227, vom 19. Sept. 1924. „Zur Lage".

49) Geschäftsbericht des Verbandes der Zahmhäute- und Fellgerber e. V. für das Vereinsjahr 1924, S. 40.

Aber sehr bald wurden auch diese Konditionen als nicht mehr zeitgemäß betrachtet. In den vom Verband der Zahmhäute- und Fellgerber e. V. dem Interessenverband deutscher Häuteverwertungen übermittelten Wünschen zur Reorganisation des Häutewesens wurde gleich am Anfang die Verlängerung der Zahlungsfrist gefordert und zwar für das Angeld von 3 auf 5 bis 6 Tage einschließlich Sonn- und Feiertagen und für den Rest von 14 auf 20 oder 21 Tage beim Käufer abgehend.[50]) Bei den über diese Punkte abgehaltenen Verhandlungen am 13. Oktober in Berlin willigten die Verwertungen in eine Fristverlängerung von einem Tage für die Angeldzahlung ein.[51])

Die Konditionen seit dem 1. Januar 1925.

Den ab 1. Januar 1925 geltenden Verkaufsbedingungen, die nach Kündigung des Vertrages selbständig vom Interessenverband deutscher Häuteverwertungen ohne Mitwirkung der Käuferverbände aufgestellt wurden, waren die Zahlungsbedingungen wieder so angefügt, wie sie am 14. Juni 1924 zwischen den interessierten Parteien vereinbart worden waren. Gemäß dem auf der Berliner Verhandlung im Oktober 1924 gemachten Zugeständnis mußte das Angeld spätestens am vierten Tage nach dem Auktionstage in bar im Besitze des Verkäufers sein.

Es muß besonders hervorgehoben werden, daß die Häuteverwertungen diese Gelegenheit nicht dazu benutzt haben, den so oft geäußerten Wunsch der Fleischer nach schnellerer Bezahlung des Gefälles zu erfüllen. Sie haben sich in den von ihnen einseitig formulierten Bedingungen an die bis dahin üblichen gehalten und sich nicht verleiten lassen, nur um den Interessen ihrer Mitglieder zu dienen, diejenigen ihrer Käufer außer acht zu lassen. Eine neue Krisis, wie sie wohl bei der Kündigung hier und da befürchtet wurde, ist damit vermieden worden.

Den rheinisch-westfälischen Käufern gelang es im Februar, für die im Gebiet des Westdeutschen Häuteverwertungsverbandes stattfindenden Auktionen längere Zahlungstermine durchzusetzen. Außer einer Verlängerung der Frist für die Angeldzahlung wurden die Verwertungen verpflichtet, nach Ablauf des Zahlungszieles dem Käufer eine Mahnung unter Setzung einer viertägigen Nachfrist zugehen zu lassen.[52])

Aber auch sonst vermochten die Zahlungsbedingungen, bei den Käufern auf die Dauer keine restlose Zufriedenheit auszulösen. In der außerordentlichen Mitgliederversammlung des Verbandes der Zahmhäute- und Fellgerber e. V. am 15. Juni 1925 in Eisenach, in der auch das Auktionswesen zur Debatte stand, wurden die geltenden Zahlungsfristen unter der herrschenden Geldknappheit als völlig ungenügend und unzeitgemäß bezeichnet.[53])

Die am 1. Januar 1926 in Kraft getretenen Zahlungsbedingungen enthalten insofern eine für die Käufer günstige Abänderung, über die

[50]) Fleischer-Verbandszeitung, Nr. 235, vom 6. Okt. 1924.

[51]) Fleischer-Verbandszeitung, Nr. 242, vom 14. Okt. 1924.

[52]) Geschäftsbericht des Verbandes der Zahmhäute- und Fellgerber e. V. für das Vereinsjahr 1924, S. 47.

[53]) Der Ledermarkt, vom 22. Juni 1925.

bereits im Oktober in der Zehnerkommission eine Einigung erzielt wurde, als das Angeld von jetzt ab spätestens am dritten Tage nach der Auktion unter „Eilt" beim Käufer abzugehen hat.

Ein Vergleich mit den Casseler Bedingungen von 1911 zeigt, daß die gegenwärtigen Zahlungsbedingungen den Käufern weiter entgegenkommen als die vor dem Kriege vertraglich geregelten.

Schlußbemerkung.

Aus den vorstehenden Ausführungen geht deutlich hervor, wie sehr der stete Kampf um die Zahlungsbedingungen den deutschen Häutemarkt in fortwährender Unruhe gehalten hat, ein Kampf, der in diesem Ausmaße und von dieser Dauer vor dem Kriege nicht zu finden war und immer wieder auf die Frage der Finanzierung des Häuteauktionsgeschäftes hinweist.

Wenn die Käufer auch schon immer grundsätzlich für möglichst weite Zahlungsfristen eintraten, da der Kapitalumschlag in der Lederindustrie ein außerordentlich langsamer ist, so taten sie es noch viel mehr in Zeiten der allgemeinen Kapitalknappheit, zumal sie in der Inflationsperiode in ihren eigenen Betriebsmitteln außerordentlich geschwächt waren und dazu noch ihren Kunden weitestgehendes Entgegenkommen in den Konditionen erweisen mußten, um überhaupt den Absatz zu ermöglichen. Dagegen verhielten sich die Häuteverwertungen diesen Wünschen ihrer Abnehmer gegenüber stets ablehnend. Im Gegenteil waren sie immer bemüht, so schnell wie möglich in den Besitz der Häuteauktionserlöse zu kommen, um ihren Einlieferern den Gegenwert der von diesen zum Verkauf gestellten Waren auszahlen zu können, zumal schon vom Tage des Anfalls der Häute und Felle bis zur Versteigerung Wochen vergehen. Die Fleischer glauben daher, in den von ihnen zugestandenen Zahlungszielen ein Aeußerstes getan zu haben und nicht in der Lage zu sein, eine weitere Finanzierung der Rohmaterialeinkäufe der Lederindustrie zu übernehmen. Waren ihnen doch schon aus den von ihnen gewährten Zahlungszielen in der Zeit der Geldentwertung erhebliche Substanzverluste entstanden, solange die wertbeständige Zahlung nicht eingeführt war. Und es ist erstaunlich, daß man erst so spät Mittel und Wege gefunden hat, dem Verkäufer einen dem Werte der Ware entsprechenden Erlös zuzuführen.

Da erhebt sich nun die Frage nach anderen Faktoren, denen es möglich ist, diese Gegensätze zwischen Produzenten und Konsumenten durch ihre Vermittlung auszugleichen. Aus diesem Bedürfnis heraus hat sich im Anfange des Häuteauktionswesens die Bedeutung und Stellung des Einkaufkommissionärs entwickelt.[54]) Aber der ewige Streit beweist, daß durch sein Dazwischentreten die Frage nicht gelöst worden ist.

Schwierigkeiten liegen auch wohl in der Verschiedenartigkeit der auf den Versteigerungen auftretenden Käufer und in der Tatsache, daß die kapitalkräftigen Gerber sich nicht in ein finanzielles Abhängigkeitsverhältnis zum Kommissionär begeben wollten, dessen ohnehin schon

54) Vgl. Adler, S. 57.

marktbeherrschende Stellung von den verschiedensten Seiten angegriffen und als unerwünscht bezeichnet wurde. Jedenfalls wird in der Regelung dieser Frage auf den deutschen Häuteauktionen ein anderes Ziel verfolgt als im Auslande, wo die „Kreditierung und Umwandlung der Barzahlung in Wechselzahlung nie die Versteigerer übernehmen, sondern gewisse Kommissionäre und Banken.[55])

Ganz abgesehen also von den Schwierigkeiten in der Inflationszeit, die letzten Endes alle auf den Verfall der deutschen Währung zurückzuführen sind, bleibt die Tatsache bestehen, daß die Finanzierung der Häuteauktionen ein Problem bildet, für das eine alle Beteiligten befriedigende Lösung noch nicht gefunden ist, trotzdem es dringend einer Klärung bedarf.

Anhang: Die Auslieferung der Ware.

Die Auslieferung der gekauften Ware erfolgt in allen Fällen erst nach Eingang des Kaufpreises, eine Tatsache, die sich aus dem Begriffe der für alle deutschen Häuteauktionen geltenden Barzahlung ergibt und nicht nur stets auf den Häuteauktionen, sondern auch auf den großen ausländischen Versteigerungen üblich ist.[56])

Eine Ausnahme hiervon bilden die Bestimmungen des Abkommens vom 21. April 1923, nach denen „sogleich über die Ware verfügt werden kann und der Versand unverzüglich zu erfolgen hat, wenn vor der Auktion die Leistung des gesamten Rechnungsbetrages innerhalb 13 Tagen nach Abgang der Faktura durch eine dem Käufer genehme unwiderrufliche Sicherheitsleistung garantiert wird." Diese Bedingung stellt einen Versuch dar, der dem Käufer ermöglichen sollte, die Ware sofort nach der Auktion zu übernehmen und mit der Hereinnahme nicht bis nach Ablauf der Zahlungsfrist warten und damit die Einarbeitung solange zurückstellen zu müssen, ohne zur sofortigen Erlegung des Kaufpreises gezwungen zu sein. Ein Versuch, den man in den späteren Verträgen aufgegeben hat. Die Kosten für den Versand der Ware gehen zu Lasten des Käufers. Erfüllungsort der Zahlungen und der Verladeplatz werden in den Auktionslisten angegeben. Wie schon früher nach den Casseler Bedingungen mußte auch nach Aufhebung der Zwangswirtschaft innerhalb der Zahlungsfrist „abgenommen" sein. Die Versteigerungsbedingungen vom 7. August 1920 enthielten dagegen die Bestimmung, daß innerhalb der Frist für das zu stellende Akkreditiv über die Ware verfügt sein mußte. Da bei Stellung eines Akkreditivs der Betrag nur gegen Verladedokumente ausgezahlt wird, mußte eine Sicherheit dafür geschaffen werden, daß auch die hierfür erforderliche Verfügung innerhalb der Frist geschah. Erfolgte sie nicht pünktlich, so war der Verkäufer genau wie im Falle nicht fristgemäßer Stellung des Akkreditivs ohne weiteres berechtigt, ohne Nachricht an den Käufer und ohne Setzung einer Nachfrist die Ware anderweit zu verkaufen.

Eine weitere Ausgestaltung hat dieser Punkt in den Bedingungen vom 21. April 1923 erfahren. Nachdem auch hier angegeben war, daß

[55]) Vgl. Kröhne S. 177.
[56]) Vgl. Kröhne S. 175.

innerhalb der Zahlungsfrist „verfügt" werden mußte, folgte die Bestimmung, daß die Verladung unverzüglich nach Bezahlung und Verfügung zu erfolgen habe. Um eine Benachteiligung der Käufer zu verhüten, die wiederholt über Verzögerungen in der Versendung Klage geführt hatten, waren die Verwertungen verpflichtet, nach Ablauf von acht Tagen nach der Bezahlung und Verfügung, falls die Häute und Felle bis dahin nicht verladen waren, dem Käufer Verzugszinsen in Höhe von 2 Proz. über Reichsbanklombard zu vergüten. Diese Verpflichtung bestand nicht bei Verhinderung durch höhere Gewalt oder Streik. In den vom Interessenverband aufgestellten Verkaufsbedingungen ist der Bestimmung, daß innerhalb der Zahlungsfrist über die Ware verfügt werden muß, noch hinzugefügt worden, daß innerhalb acht Tagen nach Ablauf der Zahlungsfrist abgenommen sein muß. Eine Ergänzung, die — wie der Verband der Lohmhäute- und Fellgerber e. V. in einem Schreiben vom 24. Februar 1925 an den Interessenverband darlegt[57]) — deshalb überflüssig ist, da mit der nach der Verfügung erfolgten Uebergabe der Ware an die Bahn diese auch abgenommen ist, Verfügung und Abnahme also gleichbedeutend ist.

Die Strafmaßnahmen der Häuteverwertungen bei Ueberschreitung der Zahlungsbedingungen durch den Käufer.

Um den Häuteverwertungen die Einhaltung der Zahlungsbedingungen durch den Käufer zu gewährleisten, sind ihnen in den Auktionsbedingungen verschiedene Mittel in die Hand gegeben, die es ermöglichen sollen, die Käufer zur pünktlichen Erfüllung zu veranlassen, oder andernfalls eine gewisse sofort greifbare Entschädigung bieten.

Die Strafmaßnahmen sind im Laufe der Jahre verschiedentlich umgestaltet worden. Nach den Versteigerungsbedingungen vom August 1919 hatte der Verkäufer das Recht, bei Nichtleistung der Anzahlung ohne Anzeige vom Verkaufsvertrage zurückzutreten. Hielt der Käufer die Restzahlungsfrist nicht ein, so konnte der Verkäufer ohne Benachrichtigung des Käufers anderweitig verkaufen unter Vorbehalt aller weiteren Ansprüche an den Käufer. Das gezahlte Angeld verfiel damit dem Verkäufer als Vertragsstrafe.

Darüber hinaus war den Verwertungen noch ein zweites Zwangsmittel insofern gegeben, als der Käufer, falls er innerhalb der Zahlungsfrist die ersteigerte Ware nicht abnahm, das Reklamationsrecht verwirkte. Im Nachtrage vom 1. März 1922 erhielt der Mantelvertrag einen Zusatz, nach dem die Verwertungen verpflichtet waren, allen Käufern ohne Ausnahme bei nicht fristgemäßer Zahlung Verzugszinsen anzurechnen. Seit den Versteigerungsbedingungen vom 21. April 1923 jedoch mußte der Verkäufer den Notverkauf mindestens fünf Tage im voraus ankündigen. Dafür hatte er aber bei Nichteinhaltung der Zahlungsfristen einen Anspruch auf Zahlung von Verzugszinsen in Höhe von 2 Proz. über Reichsbanklombard und zwar bis zu dem Zeitpunkte, an dem der Käufer noch leistete, oder der Verkäufer sich aus

57) Fleischer-Verbandszeitung, Nr. 50, vom 28. Febr. 1925.

dem Erlöse der durch Selbstverkauf veräußerten Ware befriedigte. Reklamationen sollten auch nur dann anerkannt werden, wenn die Ware innerhalb der vorgeschriebenen Frist bezahlt und abgenommen war. In dem Vertrage vom 30. Januar 1924 blieb der Verlust des Reklamationsrechtes und der Anspruch auf Verzugszinsen bestehen. Daneben hatte der Verkäufer, falls der Käufer die Zahlungsbedingungen nicht erfüllte, am Vortage des Fristablaufes durch ein Telegramm mit dreitägiger Frist anzudrohen, daß er nach seiner Wahl berechtigt sei, jetzt ohne Anzeige vom Kaufvertrag zurückzutreten oder die Ware anderweit für Rechnung und Gefahr des Ersteigerers zu verkaufen und sich aus dem Erlös zu decken. Für einen Mindererlös blieb der Käufer haftbar.

Die vom Interessenverband veröffentlichten Verkaufsbedingungen sehen dieselben Bestimmungen vor, eine Veränderung ist nur insofern eingetreten, als der Verkäufer bei Nichteinhaltung der Zahlungsfristen berechtigt ist, unter vorheriger Anzeige entweder vom Kaufvertrage zurückzutreten, oder zum Selbsthilfeverkauf zu schreiten. Eine Ausnahme ist Ende 1925 eingefügt worden, die besagt, daß der Verkäufer zu diesen Maßnahmen nicht berechtigt ist, wenn der Käufer innerhalb acht Tagen nach der Auktion abgehend mindestens die Hälfte des ganzen Rechnungsbetrages bezahlt hat. In diesem Falle bleibt auch das Reklamationsrecht bestehen.

Die rheinisch-westfälischen Käufer wandten sich bei ihrem Sondervorgehen gegen die Bedingungen für die westdeutschen Auktionen Anfang des Jahres 1925 vor allen Dingen auch gegen den Verlust des Reklamationsrechtes für den Fall, daß das Angeld oder die Restzahlung nicht rechtzeitig geleistet ist.[58]) Ihrer Forderung nach vorheriger schriftlicher Anmahnung entsprechend wurde bestimmt, daß die Entziehung des Reklamationsrechtes nur dann ausgesprochen werden kann, wenn die Zahlung des Angeldes sowie des restlichen Fakturenbetrages trotz vorheriger schriftlicher Anmahnung bei einer Fristsetzung von vier Tagen nicht eingegangen ist.

Die Bedeutung dieser Strafbestimmungen, deren Beseitigung oder Einschränkung wegen zu großer Strenge wiederholt gefordert wurde, liegt vor allem eben in ihrem Vorhandensein, praktisch kommen sie — jedenfalls mit ihrer ganzen Schärfe — höchst selten zur Anwendung. Den Geschäftsverkehr mit bekannten seriösen Auktionskäufern sind die Verwertungen auch in dieser Hinsicht möglichst kulant und reibungslos zu gestalten bemüht. Allerdings haben auch die Gerber ein Interesse daran, daß für die Einhaltung der Zahlungsbedingungen gesorgt wird und zwar, um nach Möglichkeit spekulative Eigenkäufe der Händler auf den Auktionen einzuschränken. So hatte der Verband der Zahmhäute- und Fellgerber e. V. an die Käufermitglieder der Ueberwachungsausschüsse die Anweisung gegeben, die Kontrolle der Einhaltung der Zahlungsbedingungen strengstens durchzuführen.[59])

---

[58]) Geschäftsbericht des Verbandes der Zahmhäute- und Fellgerber e. V. für das Vereinsjahr 1924, S. 46/47.

[59]) Derselbe, S. 39.

Kapitel 9. Die Spesenvergütung in den verschiedenen Versteigerungsbedingungen.

Die Spesenvergütung bis zur Aufhebung der Zwangswirtschaft.

Die Erhebung von Spesenvergütungen für die auf den Auktionen ersteigerte Ware bildete wiederholt den Gegenstand lebhaftester Auseinandersetzungen von Käufern und Verkäufern.[1])

Außer dem Kaufpreis erhoben die Verwertungen vor dem Kriege unter den verschiedensten Bezeichnungen besondere Zuschläge zur Deckung ihrer Unkosten. Den größten Umfang nahm das allgemein geforderte Salz- oder Trockengeld ein, das aber von den einzelnen Vereinigungen in sehr verschiedener Höhe eingezogen wurde und eine Entschädigung für die bei der Konservierung gemachten Aufwendungen gewähren sollte. Hierzu traten teilweise noch andere Beträge, wie Bündelgeld, Lagergeld, Rollgeld und ein Beitrag zu den Auktionsunkosten. Diese Forderungen der Käufer, in deren Erhebung in willkürlicher Höhe Adler[1a]) eine Aeußerung des Machtbewußtseins der Fleischer sieht, mußten umsomehr den Unwillen und die Empörung der Käufer hervorrufen, als sie teilweise über die tatsächlich entstandenen Auslagen weit hinausgingen und dazu dienten, die gesamten Unkosten der Verwertungen zu decken. Immer und immer wieder haben die Käufer versucht, diese Beträge, in denen sie eine ungerechtfertigte Verteuerung der Ware sahen, zu beseitigen oder doch bedeutend zu ermäßigen. Sie sind hierbei jedoch auf den schärfsten Widerstand der Verkäufer gestoßen, die unter keinen Umständen auf die Ersetzung der — wie sie glaubten — nur für die Käufer gemachten Aufwendungen verzichten wollten.

Um wenigstens in dieser Frage der Nebenabgaben zu gleichmäßig geordneten Verhältnissen zu kommen, wurden verschiedene Versuche unternommen. So empfahl das Uebereinkommen, dem jedes Mitglied des Verbandes deutscher Häuteverwertungen beitreten mußte, das Salz- oder Trockengeld einheitlich nach dem Gewicht zu erheben, während es seither teils nach dem Gewicht, teils pro Stück berechnet wurde.[2]) Eine Regelung, die in den Cassseler Bedingungen beibehalten wurde.

Der Kampf um den Spesenzuschlag nach Aufhebung der Zwangswirtschaft und dessen Festsetzung in den vertraglichen Versteigerungsbedingungen.

Eine völlige Neugestaltung wurde in den Versteigerungsbedingungen vom August 1919 vorgenommen. An Stelle aller früher üblichen Nebenabgaben trat jetzt ein „Beitrag zur Deckung der Geschäftsunkosten des Verbandes bezw. des Verladeplatzes" und zwar in Höhe von **3 Prozent des Kaufgeldes.**

Die Erhebung dieses Zuschlages wurde jetzt vor allem mit der im Interesse der Käufer durchgeführten Konzentration der Verladeplätze

1) Vgl. Kröhne, S. 109; Adler, S. 65/66.

1a) Adler, S. 64.

2) Das Uebereinkommen ist abgedruckt bei Adler, Anhang, IV, S. 169.

begründet. Durch die Einrichtung von zentralen Verladeplätzen, auf denen das Gefälle der mittleren und kleineren Verwertungen der näheren und weiteren Umgebung zusammengeführt wurde, war man den Wünschen der Käufer entgegengekommen und wollte demgemäß auch diese zur Bestreitung der so entstandenen, nicht unerheblichen Kosten heranziehen. Die Käufer legten nämlich großen Wert auf die Bildung von zentralen Verladeplätzen, durch die ihnen erhebliche Frachtkosten erspart blieben.

Aber bereits in den Versteigerungsbedingungen vom 7. Aug. 1920 trat auf Verlangen der Käufer eine Ermäßigung dieses Spesensatzes auf 2 Proz. ein. Neu ist hier, daß der Interessenverband die Gewährung dieser Spesenvergütung nur den ihm angeschlossenen Verwertungen zukommen zu lassen trachtete, indem in den Mantelvertrag die Bestimmung aufgenommen wurde: „Der Verband der Interessenten am Häuteeinkauf wird seinen ganzen Einfluß auf die ihm angeschlossenen Verbände, Vereine und sonstigen Mitglieder dahin ausüben, an solche Innungen, die nicht dem Interessenverband deutscher Häuteverwertungen angeschlossen sind, keinen Spesenzuschlag zu entrichten."

Bei allen Gelegenheiten machten sich die Bestrebungen der Häuteverwertungen bemerkbar, eine Erhöhung dieses Unkostenzuschusses zu erzielen. Im Februar 1921 trat der Interessenverband an den Verband der Interessenten am Häuteeinkauf heran, um die prozentualen Zuschläge durch feste Beträge zu ersetzen.[3]) Wenn sich auch bei prozentualer Vergütung bei fallenden Preisen die Lage der Verwertungen in dieser Hinsicht verschlechterte, da ja die Unkosten die gleichen blieben, so verbesserte sie sich aber auch nicht bei steigenden Preisen und fester Vergütung.

Da der Verband der Interessenten am Häuteeinkauf diesem Verlangen nicht stattgab, suchte der Interessenverband, wenigstens den Prozentsatz hinaufzusetzen. Aber auch das wurde nicht erreicht, da der Käuferverband nicht geneigt war, den Wünschen der Verwertungen entgegenzukommen, so daß die Verhandlungen keine Einigung erzielten. Im Nachtrage vom 1. März 1922 wurde auch ausdrücklich jede Unkostenvergütung auf freihändige Käufe ausgeschlossen: „Sie (sämtliche Mitglieder des Verbandes der Interessenten am Häuteeinkauf) sind verpflichtet, bei freihändigen Einkäufen keinerlei Zuschlag zum Kaufpreis, gleichviel unter welcher Bezeichnung, zu zahlen."

Als Aequivalent für die in dem gleichen Nachtrage aufgestellte Verpflichtung des Interessenverbandes, alle leichten Häute bis zu 30 Pfund, sowie alle Fresser- und Kalbfelle mit reinem, ungebrauchten dreiprozentigen Sodasalz salzen zu lassen, wurden die Käufer des auf diese Weise konservierten Gefälles verpflichtet, außer dem allgemeinen Spesenzuschlag von 2 Prozent noch einen Extrazuschlag von ½ Proz. des Kaufpreises zu zahlen.

---

[3]) Jahresbericht des Verbandes der Interessenten am Häuteeinkauf für 1921. (Häute und Leder, Nr. 107, vom 14. Mai 1922.)

Der gelegentlich der Verhandlungen über die Abänderung der Zahlungsbedingungen im Oktober 1923 von neuem zum Ausdruck gebrachte Wunsch der Häuteverwertungen, den Spesenzuschlag für Waggonladungen auf 3 Prozent und für Stückgut auf 4 Prozent zu erhöhen, wurde nicht erfüllt.[4]) Bei den Beratungen über die neuen Zahlungsbedingungen im Januar 1924 wurde diese Forderung wieder erhoben und bildete den Gegenstand eines harten Kampfes, da die Lederindustrie jeglicher Erhöhung ihrer Produktionskosten ablehnend gegenüberstand, während die Häuteverwertungen ihre Abnehmer zur Tragung der gestiegenen Unkosten ihrer Organisation heranzuziehen trachteten. Eine Einigung kam schließlich dahingehend zustande, daß für Januar 3 Prozent und für Februar 2 Prozent Spesen angesetzt wurden und zwar sowohl für Waggonladungen wie für Stückgutsendungen.

Auf der Mitgliederversammlung des Verbandes der Zahmhäute- und Fellgerber e. V. vom 26. bis 28. Mai nahmen die Gerber auch zu dieser Frage Stellung, der sie in folgendem Beschluß Ausdruck verliehen: „Die Zahlung des Spesensatzes von 2 Prozent ist nur dort gerechtfertigt, wo diese Spesen durch Einrichtung zentraler Verladeplätze und zentraler Zahlstellen auch wirklich anfallen. Wo diese Voraussetzungen nicht erfüllt sind, ist der Spesensatz auf 1 Prozent herabzusetzen." Bei den darauf folgenden Verhandlungen machten die Vertreter der Häuteverwertungen geltend, daß die Spesen, die bei dem damals vorhandenen tiefen Stand der Häutepreise ohnehin nicht ausreichten, angesichts der Forderung der Lederindustrie nach Schaffung zentraler Verladeplätze unbedingt erhöht werden müßten. Die Käufer kamen denn auch in den neuen Zahlungsbedingungen vom 14. Juni 1924 den Verwertungen, die sich ja ihrerseits zu verlängerten Zahlungszielen bereit gefunden hatten, entgegen und setzten die Verladespesen, sofern die Zahlstelle sich an einem Reichsbankplatze befand, auf 3 Proz. und im übrigen auf 2 Proz. fest, jedoch nur mit Geltung bis zum 1. Oktober 1924.

Da aber die Zentralisation des Gefälles nicht die von den Käufern gewünschten Fortschritte machte, ging der Verband der Zahmhäute- und Fellgerber in den von ihm im September gestellten Abänderungsanträgen eingehend auf die Frage der Spesenvergütungen ein. Er beabsichtigte, in Zukunft nur noch solchen Verwertungen Spesenvergütungen zu zahlen, die sich den einzurichtenden Haupt-Verladeplätzen anschließen würden. Hiebei wurde festgestellt, daß als Hauptverladeplätze nur diejenigen anerkannt werden sollten, die mindestens 75 Proz. des in ihrem Bereiche aufkommenden Gefälles am Tage vor der Auktion auf ihrem Lager vereinigt hätten. Demgegenüber verlangten die Verwertungen für diejenigen Auktionsplätze, die eine dem Wunsche der Lederindustrie entsprechende Konzentration des Gefälles bereits durchgeführt hatten, zur Deckung der entstandenen Unkosten eine höhere Vergütung.

Um nun einer besonderen Kommission, die spätestens bis zum 15. November endgültige Beschlüsse in dieser Angelegenheit fassen sollte,

[4]) Häute und Leder, Nr. 234, vom 6. Nov. 1923.

Zeit zur Prüfung der strittigen Frage zu lassen, versuchten die Verbände, wenigstens für die Zwischenzeit zu einer Einigung zu gelangen. Da aber die Verwertungen für die Uebergangszeit auf eine 3prozentige Vergütung nicht verzichten wollten, und die Käufer sich äußerstenfalls zur Gewährung einer solchen von 2½ Proz. bereit erklärten, wurden die Verhandlungen resultatlos abgebrochen und von den Käuferverbänden der Boykott über die Gegenpartei verhängt.

In der durch Vermittlung des Reichswirtschaftsministeriums getroffenen Vereinbarung, die diesen Kampf beendigte, wurden die Spesensätze bis zur endgültigen Regelung, die spätestens bis zum 31. Dez. 1924 erfolgen sollte, vorläufig für Zentralverladeplätze wie bisher auf 3 Proz. und für die keinem Zentralverladeplatz angeschlossenen Verwertungen auf 2 Proz. festgesetzt. Außerdem wurde ausdrücklich anerkannt, daß einige Verwertungen durch die Zentralisierung anderen Zentralverladeplätzen gegenüber erhöhte Aufwendungen zu machen hätten, die ihnen durch Abänderung der Spesenberechnung vergütet werden sollten.

Eine Erhöhung des Spesenzuschlages von 3 auf 4 Proz. verlangten nun in den Verhandlungen vom 28. Oktober die Verwertungen Hamburg, Berlin und Dresden unter Hinweis auf ihren besonders hohen Kostenaufwand.[5]) Die darauf stattfindende außerordentliche Mitgliederversammlung des Verbandes der Zahmhäute- und Fellgerber e. V. erklärte sich für Hamburg und Berlin in Anerkennung der dort durchgeführten Zentralisierung mit einer Erhöhung über 3 Proz. einverstanden, während sie eine solche für Dresden und Cassel ablehnte.

In den Verhandlungen vom 28. Oktober machten die Käufer einen Vorschlag zu einer völligen Umgestaltung in der Berechnung der Verladeplatzspesen.[6]) Hiernach sollte das Gefälle einer jeden Auktion nach Frachtzonen eingeteilt werden und für jede Zone pro Pfund Rohhaut ein Pfennigbetrag für Spesen und Fracht berechnet und in den Auktionslisten vermerkt werden, damit jeder Käufer diese Unkosten bei der Kalkulation seines Gebotes berücksichtigen könnte. Praktisch hat sich diese Anregung jedoch nicht durchführen lassen.

Die Regelung der Spesenvergütung seit dem 1. Januar 1925.

Seinen Verkaufsbedingungen vom 1. Januar 1925 hat dann der Interessenverband eine Liste angefügt, in der — nach den Verbänden getrennt — die Sätze der für die einzelnen Verladeplätze geltenden Spesen aufgeführt waren. Danach werden diese nicht nur für das ab Berlin und Hamburg-Eidelstedt gelieferte Gefälle in Höhe von 3½ Proz. erhoben, sondern auch für dasjenige ab Cassel, Dresden, Erfurt und Halle; für das übrige werden je nach Größe gestaffelt 3, 2½ bezw. 2 Prozent eingezogen.

---

5) Geschäftsbericht des Verbandes der Zahmhäute- und Fellgerber e. V. für das Vereinsjahr 1924, S. 43/44.

6) Geschäftsbericht des Verbandes der Zahmhäute- und Fellgerber e. V. für das Vereinsjahr 1924, S. 44.

Das Sondervorgehen der rheinisch-westfälischen Käufer in Februar 1925 richtete sich auch gegen die Höhe der Spesenvergütung, die für alle Plätze im Westdeutschen Häuteverwertungsverbande auf 3 Proz. festgesetzt worden war. Entgegen dem sonstigen Bestreben des Verbandes der Zahmhäute- und Fellgerber e. V., eine möglichst weitgehende Zentralisierung des Auktionsgefälles herbeizuführen, wandten sich die Käufer auf den westdeutschen Auktionen gegen eine etwaige Veränderung der bisherigen Lage der Dinge durch Einrichtung neuer Sammelplätze. Der Grund hierfür ist in den in Westdeutschland vorhandenen besonderen Verhältnissen zu suchen, auf die bereits bei der Betrachtung der Versteigerungen im Gebiete des westdeutschen Verbandes hingewiesen wurde. Der Spesenzuschlag wurde daher für das gesamte Gebiet des Westdeutschen Häuteverwertungsverbandes auf 2 Prozent herabgesetzt.

Kapitel 10. Die auf den Auktionen zum Verkauf gelangende Ware.

Die Art der Ware. „Eigentliche Innungsware" und „Händlerware".

Das von den Verwertungen angesammelte und auf den Auktionen zum Verkauf gestellte Gefälle kann man zunächst einmal nach seiner Herkunft unterscheiden. Das Hauptkontingent bildet das von den Mitgliedern oder ständigen Anlieferern zugeführte Gefälle aus den Schlachthöfen. Diese Häute und Felle gelten, da sie von den Eigentümern verpflichtungsgemäß genau nach den vorgeschriebenen Bestimmungen abgeschlachtet und dann in frischem Zustande an die Häuteverwertung weitergegeben werden, die für die weitere sachgemäße Behandlung Sorge trägt, für die qualitativ besten und wertvollsten. Damit auf gleicher Höhe steht das Gefälle, was nach den gleichen Vorschriften abgeschlachtet, in frischem Zustande von den Beauftragten der Vereinigungen — zumeist auf dem Lande — abgenommen ist. Dieses so gesammelte Gefälle wird als „eigentliche Innungsware" bezeichnet.

Außer dieser gelangten aber noch Häute und Felle auf den Auktionen zum Ausgebot, die die Verwertungsvereinigungen auf andere Art und Weise zusammenzogen. Hiergegen haben die Käufer schon immer lebhafte Angriffe gerichtet,[1]) der Handel, soweit ihm dadurch noch mehr Material entzogen wurde,[2]) das sonst von ihm aufgekauft wurde, die Gerber aber deshalb, weil durch das Mischen dieser letzteren Kategorie von Häuten und Fellen unter die Innungsware die Gefahr einer Verschlechterung der Sortimente entstand. Denn für die Händlerhäute bestanden nicht die festen Abnahme- und Sortierungsvorschriften wie für die Innungsware, so daß der Käufer bei dem Kauf nach der Liste, zumal wenn es sich um Einlieferungen von unbekannten Händlern han-

1) Vgl. Adler, S. 66.

2) So wurde auf der Sitzung der Bezirksgruppe 4 (Prov. Schlesien) des Reichsverbandes deutscher Häute- und Fellhändler e. V. am 7. Mai 1920 lebhaft Klage geführt über die Mitversteigerung von Händlerware auf den Auktionen, weil dadurch den Sammlern das Geschäft sehr erschwert würde. (Der Ledermarkt, Nr. 40, vom 15. Mai 1920.)

delte, nicht genau über die Güte der Häute und Felle unterrichtet sein konnte, wie er auch nicht die Sicherheit für unbedingt richtiges Eingangsgewicht hatte.

Aus diesem Grunde forderten die Gerber, sofern die Lieferungen von Händlern in die Auktion überhaupt nicht grundsätzlich ausgeschlossen werden sollten, daß diejenige Händlerware, die nicht amtlich verwogen und deren Gewicht nicht kenntlich auf der Haut eingetragen sei, und die keine Gewähr für deren Zustand beim Auswiegen böte, was eben meistens nicht der Fall war, trocken gesalzen verwogen und bezahlt werden sollte.[3]) Um sich wenigstens nach der bisherigen Erfahrung ein Urteil über die Ware bilden zu können, ohne sie einer genauen Besichtigung unterziehen zu müssen, verlangten die Gerber Angabe des Namens des Eigentümers.

Aber auch noch von einem anderen Standpunkte aus wurde später, als man auf allen Seiten nach Ursachen der Preissteigerungen suchte, gegen dieses Verfahren Front gemacht. Es wurde als unerträglich bezeichnet, daß Händler, die ihre Waren zum Verkauf mit in die Auktionen schickten, Gelegenheit hatten, durch Selbstbieten die Preise in die Höhe zu treiben.

Die Bestimmungen über die Trennung dieser verschiedenen Warenarten und die Behandlung von Händlerware auf den Auktionen in den einzelnen Auktionsverträgen.

Es wurden deshalb Vorschriften in die Auktionsverträge eingefügt, die diesen Uebelständen abhelfen sollten, und eine genaue Scheidung des Gefälles getroffen.

Nach den Casseler Bedingungen[4]) waren Händlerhäute und Händlerfelle aller Art, Roßhäute und Abdeckereihäute grundsätzlich von den Auktionen auszuschließen. Hierbei waren unter Händlerware auch diejenigen Häute und Felle zu verstehen, die vom Fleischer angekauft und deren Anlieferung zur Mitversteigerung versucht werden sollte, sowie diejenigen Häute, welche von Angestellten der Innungen zugekauft und eingebracht wurden. Mit dieser Bestimmung war ein wichtiger Fortschritt in der Qualitätshebung der deutschen Auktionsware getan worden, da nur noch vorschriftsmäßig abgeschlachtete und sorgfältig behandelte Häute und Felle zur Versteigerung gelangten. Das tel-quel gehandelte Händlergefälle stand aus verschiedenen Gründen erheblich an Wert hinter diesen zurück. Es ist daher wohl verständlich, daß die Gerber eine Trennung zwischen der guten und der minderwertigen Ware verlangten, wie sie in den angeführten Casseler Bedingungen durchgeführt wurde.

Dieser Fortschritt wurde aber wieder in Frage gestellt, als der Verwertungsverband im Oktober 1912 nach gescheiterten Verhandlungen mit dem Käuferverband den Verwertungen den freihändigen Verkauf nur zu den Berliner Bedingungen freigab.[5]) Berlin kannte dieses Ver-

[3]) Die Lederindustrie, Nr. 194, vom 16. Aug. 1921.

[4]) In der Fassung von 1911.

bot der Verwertung von Händlerware nicht, bestand doch gerade der Umsatz der Berliner Vereinigung großenteils aus solcher.[6]) Mit den Cassseler Bedingungen im Jahre 1913 verschwand denn auch diese Verfügung und nach Aufhebung der Zwangswirtschaft wurde sie nicht sogleich wieder aufgenommen.

Der Mantelvertrag vom 7. August 1920 brachte auf Verlangen der Gerber, die wieder für Deklarierung der Händlerware auf den Auktionen eintraten, die Scheidung des zur Versteigerung gebrachten Gefälles in „a) eigentliche Innungsware; b) Gefälle, das von den Beauftragten der Verwertungsvereinigungen im gesalzenen Zustande unter Ausschluß des unter c) genannten Gefälles übernommen ist; c) Sammler- und Händlerware."[7]) Hierin war also gegen früher ein Rückschritt zu verzeichnen, der allerdings dadurch erträglich gemacht wurde, daß Name und Sitz des Händlers und die Provenienz des Gefälles dabei anzugeben war.

Mit dieser Handhabung konnten sich die Käufer jedoch aus den oben erwähnten Gründen auf die Dauer keineswegs zufrieden geben. Einmal konnte es unter Umständen vorkommen, daß die Trennung des Händlergefälles von dem übrigen nicht so scharf durchgeführt wurde, und tatsächlich ist dieser Vorwurf von den Gerbern auf Grund der aus dem Auktionskauf erhaltenen minderwertigen Ware wiederholt gemacht und eine bessere Sortierung und Garantie für deren Innehaltung verlangt worden.[8]) Andererseits war, wenn zur näheren Kennzeichnung auch Name und Sitz des Händlers und die Provenienz angegeben war, der Hauptzweck der ganzen genossenschaftlichen Verwertung, nämlich Ausschaltung des Aufkaufhandels, vollkommen illusorisch gemacht, im Gegenteil, der Weg vom Produzenten zum Konsumenten noch um eine weitere Etappe verlängert worden.

Im Vertrage vom 21. April 1923 wurden diese Momente berücksichtigt und unter c) bestimmt, daß „Gefälle, das sich nicht unter die vorstehenden Absätze a) und b) eingliedern läßt, nicht versteigert wird". Bei dieser Gelegenheit wurde Absatz b) geändert in: „Gefälle, das von den Beauftragten der Verwertungsvereinigungen in gesalzenem Zustande von Schlachtern übernommen und ihnen von Einlieferern ohne Zwischenhandel übergeben worden ist". Also auch den Einlieferern war es untersagt, Häute und Felle aufzukaufen und an die Auktionen weiterzugeben. Damit hatten die Käufer eine für die fortschreitende Typisierung der Ware unerläßliche Vorschrift erreicht, die sie bereits viel früher einmal durchgesetzt gehabt hatten.

Der Entwurf einer Verordnung über Versteigerung von Häuten und Fellen, durch die alle auf den Auktionen aufgetretenen Mißstände beseitigt werden sollten, sahen im § 2 vor, daß „Veranstalter von Versteigerungen von Häuten und Fellen der im § 1 bezeichneten Art nur

---

5) Vgl. Diegel, S. 6.
6) Vgl. Adler, S. 66.
7) Nur von Ziegenfellen durfte Sammler- und Händlerware nicht verkauft werden.
8) Der Ledermarkt, Nr. 60, vom 11. März 1922.

solche Häute und Felle zur Versteigerung bringen dürfen, die von den Erzeugern bei ihnen oder ihren Beauftragten unmittelbar eingeliefert worden sind." Dem hier geäußerten Wunsche des Gesetzgebers entsprechend ist es an einer anderen Stelle den Veranstaltern von Versteigerungen von Häuten und Fellen seit dem Vertrage vom 30. Januar 1924 noch besonders zur Pflicht gemacht worden, „solche Häute und Felle nicht zur Versteigerung zu bringen, bei denen nach der Abschlachtung schon auf Rechtsgeschäften beruhende Eigentumswechsel stattgefunden haben", wodurch auch eine Preistreiberei vermieden werden sollte. Der Interessenverband hat in seinen Verkaufsbedingungen an diesen Punkten festgehalten.

Die Sortierung der Auktionsware. Allgemeines.

Die außerordentlich große Verschiedenheit der einzelnen Häute und Felle untereinander erfordert, um überhaupt den nach Listen erfolgenden Verkauf durch die Auktionen zu ermöglichen, eine weitgehende Sortierung nach all den Gesichtspunkten, die die Differenzierung ausmachen. Hierbei wird zunächst ausgegangen von den natürlichen Unterschieden, wie Tiergattung, Geschlecht, Gewicht und Provenienz, dann von den sich bei der Produktion ergebenden, wie Abschlachtung und Konservierung.

Unter Berücksichtigung dieser einzelnen Momente werden die Sortimente aufgestellt und in Lose eingeteilt, wie sie der einzelne Gerber für seine Produktion benötigt. So erscheinen in den Auktionslisten die Großviehhäute getrennt nach Kühen, Ochsen, Bullen und Rindern. Daneben werden zum Verkauf gestellt Roßhäute, Fresserfelle, Schaffelle, Ziegenfelle und gesondert davon Abdeckerhäute und -Felle.

Die Sortierung nach Gewichtsklassen.

Der Vertrag vom 7. August 1920 brachte, was in der Art bis dahin nicht geschehen war, eingehende Vorschriften über die weitere Sortierung. Die Gewichtsklassen für Großviehhäute waren bis 29 Pfund — den sogenannten leichten Häuten —, von 30 bis 49 Pfund, 50 bis 59, 60 bis 79, 80 Pfund und mehr. Später wurden auf Wunsch der Gerber noch weitere Teilungen vorgenommen, so daß jetzt folgende Stufen vorhanden sind: bis 29 Pfund einschließlich, 30 bis 39, 40 bis 49, 50 bis 59, 60 bis 79, 80 bis 99, 100 bis 120, 130 Pfund und mehr. Roßhäute werden nach Maß verkauft, und zwar in Klassen bis 199 Zentimeter, 200 bis 219 Zentimeter, 220 Zentimeter und mehr. Maulesel-, Esel- und Fohlenfelle bis 150 Zentimeter und über 150 Zentimeter. Während für Fresserfelle in diesem Zusammenhange zunächst gar keine Anweisung gegeben war und im Abkommen vom 21. April 1923 bestimmt wurde, daß sie nicht nach Gewichtklassen sortiert werden sollten, sondern nur die Anzahl derjenigen über 20 Pfund in der Liste angegeben werden mußte, und sie nach den Verkaufsbedingungen vom 1. Januar 1925 als Großviehhäute zu behandeln waren, bestimmen die jetzt geltenden Verkaufsbedingungen, daß sie sortiert werden sollen in Klassen von: bis 20 Pfund einschließlich und 20 Pfund und mehr.

Kalbfelle mußten nach dem Nachtrage vom 1. März 1922 mindestens in 2 Gewichtsklassen sortiert werden und zwar solche bis 9 Pfund

und solche über 9 Pfund. Auf Wunsch des Verbandes der Zahmhäute- und Fellgerber wurden in den Bedingungen vom 1. Jan. 1925 die schweren Kalbfelle noch weiter eingeteilt in: 9,1 bis 15 und 15,1 Pfund und mehr, wobei noch die Stückzahl der Felle über 20 Pfund anzugeben ist und bei Vorhandensein von mehr als 50 Stück über 20 Pfund diese getrennt zu versteigern sind.

Auch die Sortierungsvorschriften für Schaffelle sind im Laufe der Zeit noch schärfer präzisiert worden. Die Schaffelle werden jetzt je nach der Bewollung sortiert in: Lammfelle, vollwollige, halbwollige, kurzwollige und Blössen. Die Unterscheidung erfolgt nach der Länge der Wolle, und zwar gelten als vollwollig solche Felle mit mindestens 6 Ztm. Wolle, als halbwollig solche mit mindestens 4 Ztm., als kurzwollig solche mit mindestens 2 Ztm. und als Blösse solche mit 1 Ztm. Die Stückzahl der kahlen Blössen ist dabei besonders anzugeben. Außerdem muß angeführt werden, wieviel bunte Felle — das sind solche, die über 25 Proz. farbige Wolle enthalten — und wieviel von Schafböcken in jedem Lose enthalten sind. Kleine Lammfelle, Schnucken und Schmaschen werden getrennt angeboten.

Die Versteigerung von Ziegen- und Zickelfellen, die im Vertrage vom 7. August 1920 auf Innungsware beschränkt und seit dem April 1923 überhaupt nicht mehr gestattet war, ist vom Vertrage vom 30. Januar 1924 ab im Rahmen des Vertrages für zulässig erklärt worden.

Die Sortierung nach Provenienzen.

Zur Charakterisierung der Häute und Felle gehört unbedingt auch die Angabe des Ursprungsortes, denn je nach der Provenienz weist das Gefälle schon rein natürliche, durch die Rasse begründete Unterschiede auf. Um diese beurteilen und in der Kalkulation berücksichtigen zu können, müssen für die Käufer in den Auktionslisten entsprechende Angaben gemacht werden.

So wird also in den Auktionslisten zunächst bei jedem Lose die Verwertung angegeben, von der das Gefälle kommt. Bei der meistens sehr großen Ausdehnung des Gebietes, das die betreffende Verwertung umfaßt, genügt dieses allein aber noch nicht, um die Güte der Häute und Felle bestimmen zu können. Neben den sich aus der Rasse der der Tiere ergebenden Unterschieden spielen auch solche eine erhebliche Rolle, die durch die verschiedenartige Behandlung und Abschlachtung des Gefälles entstehen. Ohne daß es sich um eine Verletzung oder Außerachtlassung der allgemeingültigen Vorschriften zu handeln braucht, tritt doch schon eine erhebliche Differenz durch verschieden große Sorgfalt und Gewissenhaftigkeit bei deren Befolgung in die Erscheinung. Auch die an den einzelnen Orten verschiedenen technischen Einrichtungen für Abschlachtung, Behandlung und Aufbewahrung bleiben nicht ohne Einfluß.

Um die Einheitlichkeit in dieser Hinsicht zu gewährleisten, schreiben die Auktionsbedingungen vor, daß die einzelnen zur Versteigerung gebrachten Lose, Häute und Felle der gleichen Ursprungsorte bezw. -Kreise zu enthalten haben, und daß die Ursprungsorte namentlich aufgeführt

werden müssen. Werden von einem Orte weniger als 50 Häute angeliefert, so ist der Ursprungskreis anzugeben. Daher enthalten die Auktionslisten neben dem Namen der Verwertung die Bezeichnung der engeren Ursprungsorte, die meistens zu Gruppen zusammengefaßt sind.[9]) Auf Grund dieser Kennzeichnungen und seiner Kenntnisse und Erfahrungen aus den bisherigen Käufen ist es dem Käufer möglich, die Qualität der zum Verkauf angebotenen Häute und Felle ziemlich genau zu beurteilen und sich aus der Fülle der Lose diejenigen herauszusuchen, die er für seine Fabrikation benötigt, ohne sie jemals gesehen zu haben. Auf diese Weise ist also tatsächlich eine ziemlich weitgehende Typisierung dieses an sich höchst individuellen Produktes erzielt worden.

Eines besonderen Vermerkes bedarf es noch, wenn es sich um Gefälle von Tieren handelt, die nicht in dem Gebiete des Ursprungsortes aufgewachsen sind oder einer anderen Rasse angehören, da sonst stets angenommen wird, daß es sich um das dem Ursprungsorte eigentümliche Gefälle handelt.[10]) Ebenso werden die Häute von aus dem Auslande lebend eingeführtem Vieh in besonderen Losen ausgeboten.[11])

Die Sortierung nach der Art der Abschlachtung.

Von großer Bedeutung für den Käufer ist es aber auch zu wissen, wie die Häute und Felle abgeschlachtet worden sind, da dadurch ihr Wert maßgeblich beeinflußt wird. Und, um eine einheitliche, den Anforderungen der Lederproduktion am besten entsprechende Ausmachung aller auf die Auktionen gelangenden Häute und Felle zu erreichen, hat man schon früh hierfür Richtlinien im Wege von Vereinbarungen zwischen den Interessenten aufgestellt, die auch noch nach Aufhebung der Zwangswirtschaft in den einzelnen Verträgen durch auf Verbesserung des Gefälles abzielende Veränderungen weiter ausgebildet worden sind. War doch überhaupt das Vorhandensein eines einheitlichen und gleichmäßigen Rohstoffes mit die Voraussetzung für die Entwicklung der Gerberei zum Großbetriebe und hat doch erst dieses Streben der sich ausdehnenden Lederindustrie nach einem einheitlichen und sorgfältig abgezogenen Gefälle den Anstoß zur „Umgestaltung der Lage am Häutemarkt gegeben".[12])

Die Festsetzung dieser Abschlachtungsvorschriften in den Verträgen ist meist ohne Schwierigkeiten erfolgt, da die Häuteverwertungen den

---

9) So umfaßt z. B. in einer Liste der Mitteldeutschen Auktion für Hessisches Gefälle die Bezeichnung „Cassel-Fulda" unter der Verwertung Cassel die Ursprungsorte Cassel, Fulda, Hersfeld, Alsfeld, Allendorf, Melsungen, Rotenburg, Münden, Homberg, Wildungen, Frankenberg, Arolsen, Korbach, Bad Orb, Gelnhausen, Eschwege; oder in einer Auktionsliste des Verbandes Norddeutscher Häuteverwertungen Hamburg unter Verwertung Eidelstedt die Bezeichnung Gruppe 1, die Ursprungsorte Eidelstedt, Harburg, Horneburg, Lübeck, Wandsbek.

10) Z. B. werden in der Liste der Hamburger Auktion „Bayerische Häute" gesondert aufgeführt; in der Liste der Mitteldeutschen Auktion für hessisches Gefälle trägt jedes Los entweder die Bezeichnung „rot" oder „bunt"; die Liste der Bayerischen Zentralauktion Nürnberg enthält besondere Lose für „Norddeutsche Häute" und „Husumer Häute".

11) Z. B. Argentinische und holländische Großviehhäute in Nürnberg, argentinische in Leipzig, schwedische und ungarische in Leipzig (Sächs. Gefälle).

12) Vgl. Adler, S. 22 und S. 40.

Wünschen der Lederindustrie hier insofern gern entgegenkamen, als sie selbst ein Interesse daran hatten, die Qualität des Gefälles und damit den Wert nach Möglichkeit zu heben, um dadurch die Käufer zur Zahlung höherer Preise geneigt zu machen. Zu ernsteren Auseinandersetzungen haben diese Bestimmungen daher bei den Verhandlungen keine Veranlassung gegeben. Allerdings haben die Gerber hin und wieder über Wertminderung der Ware durch Nachlässigkeit bei der Abschlachtung geklagt — so besonders in der Inflation, wo die ungünstigen Zahlungsbedingungen dem Fleischer gerade keinen Anreiz zu besonderer Sorgfalt boten — und eine genauere Einhaltung der Vorschriften verlangt.

Für die Güte der Häute und Felle ist es zunächst entscheidend, daß diesen keine Bestandteile mehr anhaften, die nicht zu ihnen gehören, da sie dadurch wohl an Gewicht zunehmen, an Wert aber verlieren. Die Häute und Felle sollen daher unbedingt frei von Anhängseln, Flechsen, Hufteilen, Knochen, Hörnern und ähnlichem sein. Nach den gegenwärtig geltenden Auktionsbedingungen müssen daher Großviehhäute und Fresserfelle fleischfrei, ohne Maul, ohne Schweifbein, jedoch mit der Schweifhaut, ohne Schweifhaare, ohne Ohren oder mit vollständigen Ohren abgeschlachtet, abgezogen und oberhalb der Kieten abgeschnitten werden. Für Roßhäute und so weiter ist außerdem noch bestimmt, daß sie langfüßig — d. h. die Füße im Fesselgelenk abgeschnitten — abgeschlachtet sein müssen und zwar immer so, daß sie den größten Flächeninhalt haben. Wogegen Kalbfelle kurzfüßig abgeschlachtet, und bei Schlachtungen ohne Kopf die ganze Kopfhaut unmittelbar hinter den Ohren abgeschnitten sein soll. Gleichzeitig ist eine genaue Definition für kurzfüßig, langfüßig und langbeinig gegeben. Für die Schaf- und Lammfelle gelten dieselben Vorschriften.

Um nun eine reinliche Scheidung von andersartig behandeltem Gefälle durchzuführen, ist ferner noch bestimmt worden, daß Häute und Felle, die von den oben bezeichneten Abschlachtungen abweichen, in besondere Lose zu setzen und unter Bezeichnung der Abweichung zu versteigern sind. Ebenso werden Häute und Felle mit Kopf und ohne Kopf grundsätzlich in den Versteigerungslisten getrennt aufgeführt und getrennt versteigert.

Die Sortierung nach der Art der Konservierung.

Da auch die Art der Konservierung der frischen Häute und Felle von Wichtigkeit ist, werden auch hierüber in den Auktionslisten Angaben gemacht. Im allgemeinen ist bei dem durch Auktionen zum Verkauf gelangenden Gefälle die Salzung üblich, in geringem Umfange wird auch noch trockene Ware — z. B. Schaffelle — ausgeboten.

Die Verkaufsbedingungen des Interessenverbandes sehen für alle zur Versteigerung gelangenden Häute und Felle Salzung mit reinem, ungebrauchtem Salz vor. Auf diese Weise soll einmal eine gründliche Konservierung erreicht werden, um den Eintritt der Fäulnis zu verhindern, und außerdem auch noch das Auftreten von Salzschäden nach Möglichkeit vermieden werden. Da diese Gefahr für leichte Häute bis

29 Pfund, Kalb- und Fresserfelle wegen ihrer großen Empfindlichkeit besonders groß ist, ist seit dem Nachtrage vom 1. März 1922 für diese die Konservierung mit Sodasalz auf Verlangen der Lederindustrie obligatorisch gemacht worden, nachdem bereits in den Versteigerungsbedingungen vom August 1919 vorgesehen war, daß die Kalbfelle möglichst mit Sodasalz gesalzen werden sollten. Und zwar wurde jetzt bei Verwendung von Siedesalz ein Zusatz von 3 Proz. Soda verlangt, bei Verwendung von anderem als Siedesalz ein solcher von 5 Proz. Auf diese Weise hoffte man einem Mangel, der zu außerordentlich viel Reklamationen und Streitigkeiten mit den Käufern geführt hatte, wenn nicht ganz aus der Welt zu schaffen, so doch wenigstens einzuschränken. Gleichzeitig mit dieser Bestimmung ist auch verfügt worden, daß abweichende Salzung in der Auktionsliste zu vermerken ist.

Aber selbst bei bester Konservierung haben die Häute und Felle ihrer Natur entsprechend nur eine beschränkte Haltbarkeit. Aus diesem Grunde hat auch die Dauer der Lagerung eine gewisse Bedeutung für die Güte des Gefälles. Da nun vorausgesetzt wird, daß das auf einer Versteigerung angebotene Gefälle in der Zeit seit der vorhergehenden Auktion — meistens vier Wochen — angesammelt ist, so ist für bereits länger lagernde Ware ein entsprechender Hinweis in der Auktionsliste erforderlich.

In den Casseler Bedingungen ist unter den Anmerkungen für die Verwertungsvereinigungen hierzu nur gesagt worden, daß Auktionen über drei Monate alten Gefälles zu vermeiden sind. Seit dem Mantelvertrag vom 7. August 1920 besteht die Vorschrift, daß Lose früherer Auktionen, die aus irgend einem Grunde nicht zur Versteigerung gebracht oder nicht abgenommen sind, falls sie versteigert werden, in der Auktionsliste besonders gekennzeichnet sein müssen unter Angabe des Einlieferungsmonats.[13])

Das System der Deklarierung und Vergütung von Schäden.

Trotz der intensivsten Bemühungen sowohl der Verwertungen als auch der Käufer ist es jedoch unmöglich, ein vollkommen fehlerfreies Gefälle zum Markt zu bringen. Einmal ist es bis heute noch nicht gelungen, eine Methode zu finden, durch die jede Verletzung bei der Abschlachtung der Haut ausgeschlossen ist. Wohl hat man durch verschiedene Mittel die Häufigkeit dieser Beschädigungen einzuschränken verstanden, während man anderen Schäden, die von Natur vorhanden oder sonst nicht zu vermeiden sind, gänzlich machtlos gegenübersteht. Dahin gehört einmal der Schächtschnitt, den der jüdische Ritus erfordert, ferner die durch Engerlinge[14]) entstehenden Löcher und die Salzschäden.

Da nun die Ware beim Verkauf nicht vorliegt, der Käufer sich also auch nicht durch den Augenschein von den Fehlern überzeugen kann —

---

[13]) Hiermit hat man gleichzeitig in gewissem Umfange ein Mittel in der Hand, um das Zurückziehen von Losen durch die Auktionsleitung und das Zurücktreten von Käufern zu kontrollieren.

[14]) Die Engerlinge sind die Larven der Dasselfliege. Näheres hierüber siehe bei Adler, S 9.

die Möglichkeit der Besichtigung der Ware im Lager der Häuteverwertung ist allerdings in den Auktionsbedingungen vorgesehen —, müssen auch diese in den Listen aufgeführt werden. Hierbei werden die einzelnen Beschädigungsarten durch Buchstaben kenntlich gemacht. Ein A bezeichnet einen Fehler im Abfall, ein K einen Fehler im Kern, AK Fehler im Abfall und Kern, S Schächtschnitt, E bis acht offene Engerlinge (nur bei Großviehhäuten); bei Kalbfellen E bis fünf offene Engerlinge. Mehr als acht offene Engerlinge bei Großviehhäuten und mehr als fünf offene Engerlinge bei Kalbfellen, sowie ähnlich schwer beschädigte Ware gilt als Schußhäute und -felle.

Sofern nun diese beschädigten Häute und Felle mit den unbeschädigten zusammen in einem Lose ausgeboten werden, müssen die Fehler angegeben werden und nach den in einer Tabelle aufgestellten Sätzen vergütet werden, da der gebotene Preis für unbeschädigte Ware gilt.

Der Wert eines solchen Verkaufs liegt gegenüber dem tel-quel-Verkauf in einem doppelten. Einmal geht man ab von der Eigenart der Häute und Felle, wie sie anfallen und stellt die Preise auf eine normale, typisierte Ware, eben die unbeschädigte ein, wobei doch nur ein dem wahren Werte entsprechender Preis gezahlt wird, da ja für die Beschädigungen ein entsprechender Betrag abgesetzt wird. Zum anderen aber hat ein solches System der Deklarierung und Vergütung der Schäden einen außerordentlich hohen erzieherischen Wert für den Fleischer. Dadurch, daß die Preise für reine Ware genannt und für die einzelnen Fehler die Vergütungen abgezogen werden, wird dem Eigentümer klar vor Augen geführt, welche Verluste ihm durch Gleichgültigkeit und Unvorsichtigkeit entstehen. Und tatsächlich ist denn auch auf diese Weise eine ganz erheblich größere Sorgfalt in der Abschlachtung erreicht worden und damit die Qualität der deutschen Auktionshäute ganz außerordentlich gehoben worden.

Wird dagegen ausdrücklich beschädigte Ware in einem Lose für sich ohne Vergütung verkauft, so unterrichtet die Deklarierung den Kauflustigen über die vorliegenden Mängel, und dieser kann sie bei der Kalkulierung und Abgabe seines Gebotes gebührend berücksichtigen.

Die Regelung der Schädenvergütung in den verschiedenen Auktionsbedingungen.

Während nun nach den Casseler Bedingungen vor dem Kriege die Vergütungen in absoluten Beträgen festgesetzt waren, ging man mit den Versteigerungsbedingungen vom August 1919 zur prozentualen Schädenvergütung über, um bei den bis dahin nicht gekannten Schwankungen der Preise die Abzüge für Fehler im gleichen Verhältnis zu diesen zu halten.

Die Häuteverwertungen wollten sich anfangs jedoch nur unter dem Zwange der Verhältnisse mit einer solchen Regelung einverstanden erklären, die für sie eine ganz erhebliche Mehrarbeit hervorrief. Sahen sie auch in der Zeit der wilden Preissprünge die prozentuale Berechnung für das einzig gerechte und zweckmäßige an, so wünschten sie doch, sobald eine Beruhigung des Marktes eingetreten war, durch Wieder-

einführung der Entschädigungen nach festen Sätzen von dieser Belastung ihres Geschäftsbetriebes befreit zu werden.[15])

Nach den Bestimmungen von 1919 sollten nun bei Großviehhäuten A-Schäden mit 1 Prozent, K mit 2 Prozent, AK mit 3 Prozent, E mit 4 Prozent — bei E gleichzeitig mit A, K oder AK war jedoch nur E zu vergüten —; bei Kalb- und Fresserfellen A mit 5 Proz., K mit 10 Proz., AK mit 10 Proz. und E mit 20 Proz. vergütet werden. Nur für Schaffelle wurde eine Vergütung in festen Beträgen beibehalten, und zwar für das Stück bei Vorhandensein von A-Schäden 0,25 Mark und bei K oder AK 0,50 Mark. Andere Schäden außer den vorstehend genannten wurden nach diesen Bedingungen nicht vergütet. Bei Roßhäuten, Fohlen-, Esel- und Maultierfellen mußten Beschädigungen angegeben werden, für die aber eine Vergütung nicht erfolgte, wie auch die Ziegenfelle ohne jede Vergütung versteigert wurden.

Sowohl von Käufer- wie von Verkäuferseite wurde jedoch der Wunsch nach einer Neuregelung geäußert. An Stelle der Vergütung in Prozenten des Erlöses wollte man eine feste Skala einrichten.[16]) Da aber über die gemachten Vorschläge eine Einigung nicht zu erzielen war, wurde in den Versteigerungsbedingungen vom 7. August 1920 die bisherige Regelung beibehalten. Für die Vergütung für Schaffelle trat insofern eine Veränderung ein, als diese von jetzt ab für das Stück bei einem Pfundpreise bis 3 Mark für A-Fehler 1 Mark und für K- und AK-Fehler 2 Mark und bei einem höheren Pfundpreise das Doppelte betrug. Ferner wurde eine Vergütung für den Schächtschnitt eingeführt, und zwar wurde dieser bei Großviehhäuten als A-Fehler gerechnet.

Die Stellung der Käufer hatte sich also durch diese Neufassung nicht unerheblich gebessert, aber ihr Streben war auch noch auf eine Erhöhung der prozentualen Fehlervergütungen für Großviehhäute sowie die Einführung der Fehlervergütung für Roßhäute gerichtet. So brachte denn der Vertrag vom 21. April 1923 grundsätzliche Aenderungen in dieser Hinsicht.

Die prozentuale Fehlervergütung gestaltete sich bei den Schaffellen insofern schwieriger, als man nicht einfach den Preis des betreffenden Felles zugrunde legen kann, da dieser sich vor allem nach der Bewollung richtet, die Schäden aber nicht die Wolle, sondern das Fell treffen. Es wurde daher bestimmt: „Als Vergütung aller Sorten Schaffelle werden die Durchschnittspreise der betreffenden Auktion für Blößen im Durchschnittsgewicht von 6 Pfund zugrunde gelegt. Dabei gelten für A-Fehler 5 Prozent, K- und AK-Fehler 10 Prozent."

Bei dieser Gelegenheit kamen die Verwertungen auch den Wünschen der Gerber hinsichtlich der Roßhäute, Fohlen-, Esel- und Maultierfelle entgegen und vereinbarten auch für diese eine prozentuale Schädenvergütung in folgender Form:[17]) „Für Roßhäute und Felle mit

[15]) In diesem Sinne hat sich besonders die Tagung der Vertreter der deutschen Häuteverwertungen in Cassel am 23. Februar 1921 ausgesprochen. (Amtliche Zeitung des Deutschen Fleischerverbandes, Nr. 10, vom 12. März 1921.)

[16]) Der Ledermarkt, Nr. 52, vom 26. Juli 1920.

[17]) Jedoch erst mit Wirkung vom 15. Juli 1923.

Schächtschnitt oder zerfetztem Kopf oder falsch aufgeschnittenen Füßen oder kurzen Füßen (nicht im Fesselgelenk abgeschnitten) oder herausgeschnittener Schwanzwurzel oder mit einem Loch oder mit tiefem Schnitt im Kern oder zwei Löchern oder zwei tiefen Löchern im Bauch- und Kopfteil (leichter Schaden) = L-Schaden 1 Prozent. Für Häute und Felle ohne Kopf oder mit leichten Narbenschäden, mit zwei Löchern oder mit zwei tiefen Schnitten in dem Mittelteil der Haut oder vier Löchern oder vier tiefen Schnitten im Bauchteil (schwerer Schaden) = S-Schaden 2 Prozent. Schußhäute und -Felle (stark geschleift, stark verschnitten, grindige, stark haarlassende oder matte) werden besonders versteigert." Ferner wurde noch besonders eingefügt, daß der Verkauf von Abdeckereigefälle und Schußhäuten und -fellen ohne jede Gewähr für ihre Beschaffenheit und ohne jede Schädenvergütung stattfindet.

In diesem Abkommen kamen die interessierten Verbände auch zu einer Verständigung in der Frage der Salzschäden bei leichten Häuten bis zu 29 Pfund und bei Kalb- und Fresserfellen, die nicht mit Sodasalz gesalzen waren.[18]) Für diese galten leichte Salzschäden als A-, schwere als K-Fehler.

Bei den Verhandlungen über die neuen Verkaufsbedingungen des Interessenverbandes mit dem Verband der Zahmhäute- und Fellgerber e. V. im Dezember 1925 wurde hart um die von den Käufern geforderten höheren Schädenvergütungen gekämpft.[19]) Die Lederindustrie konnte sich mit den seitherigen Fehlervergütungen nicht mehr einverstanden erklären, da diese der tatsächlichen Wertminderung des Gefälles und damit auch des daraus herzustellenden Fabrikates keineswegs entsprachen. Außerdem benötigte sie für gewisse Spezialprodukte, wie z. B. großflächige Möbelleder, vollkommen fehlerfreie Ware.[20]) Ihr Streben war ganz energisch auf eine weitere Verbesserung des Rohmaterials gerichtet. Die Häuteverwertungen ihrerseits standen der Forderung nach Erhöhung der Vergütung ablehnend gegenüber, beabsichtigten aber, um dem Bemühen der Gerber um die Qualitätshebung zu entsprechen, unbeschädigte Häute in besonderen Losen getrennt zu verkaufen. Daraufhin stellten die Käufer zunächst ihr Verlangen zurück, um erst den Erfolg dieser Neuregelung zu beobachten.

Diese Lose fehlerfreier Ware dürfen — nach den geltenden Bestimmungen — höchstens 10 Prozent beschädigte enthalten. Für diese bemißt sich die Vergütung nach dem Preise, der für Lose beschädigter Ware gleicher Gattung und Gewichtsklasse erzielt worden ist. „Liegen hier keine Auktionsergebnisse vor, so gelten die nachstehenden Schädenvergütungen". Wird die Grenze für den Gehalt an beschädigter Ware überschritten, so kann der Käufer für die nichtordnungsmäßige Lieferung Wandlung verlangen. Die Vergütung für Schächtschnitte wurde auf 3 Prozent erhöht.[21]) Die übrigen Bestimmungen blieben unverändert.

---

18) Seit dem 1. März 1922 war Sodasalzung vorgeschrieben.

19) Fleischer-Verbandszeitung, Nr. 301, vom 14. Dez. 1925.

20) Fleischer-Verbandszeitung, Nr. 285, vom 5. Dez. 1925.

21) Bei dieser Gelegenheit kam man überein, darauf hinzuwirken, daß das Schächten

Zusammenfassend ist zu sagen, daß die Auktionsinteressenten nach Aufhebung der Zwangswirtschaft an dem Prinzip der Deklarierung und Vergutung der Schäden nicht nur festgehalten, sondern es noch weiter ausgebaut haben, womit den Wünschen der Lederindustrie entsprochen wurde. Die Häuteverwertungen haben allerdings nicht ohne weiteres allen in dieser Hinsicht an sie gestellten Forderungen Rechnung tragen können, da jede Erweiterung und Erhöhung der Schädenvergütung den ihren Einlieferern für das Gefälle zufließenden Erlös mindert. Aber schließlich ist doch in dieser Frage immer eine im allgemeinen beide Teile befriedigende Lösung gefunden worden, wenn es auch gelegentlich bei den Verhandlungen zu lebhaften Auseinandersetzungen kam.

Das Reklamationsrecht der Käufer.

Einen erheblich breiteren Raum noch nimmt in den Verhandlungen zwischen den Parteien der Streit um eine andere Frage ein, nämlich die der Reklamationen. In diesen haben die Gerber ein Mittel, um gegen mangelhafte Lieferungen vorzugehen. Solche Mängel in der Lieferung können einmal auf unreelle Manipulationen, Ungenauigkeit und Nachlässigkeit in der Beobachtung der Vorschriften bei der Produktion zurückgehen oder derart sein, daß sie sich erst nach dem Lagern — wie z. B. die Salzschäden — oder gar erst bei der Verarbeitung herausstellen. Bei der Natur der Ware benötigt der Käufer jedenfalls eine Untersuchung, um alle Fehler nachprüfen zu können. Da er diese aber am besten am eigenen Lager, also erst nach Abnahme vornehmen kann, und der Verkäufer andererseits nicht Gefahr laufen will, für die nach der Verladung oder gar in der Verarbeitung entstandenen Mängel in Anspruch genommen zu werden, war — sollten nicht in jedem einzelnen Falle endlose Streitigkeiten entstehen — eine eingehende, einheitliche Regelung des Reklamationsrechtes erforderlich.

Gleichzeitig ist das Reklamationsrecht auch eine Waffe der Käufer im Kampfe gegen die Häuteverwertungen. Jedenfalls haben sie es als solche benutzt, wenn ihre Lieferanten nicht gewillt waren, ihren Forderungen Rechnung zu tragen.[22]) Daher bedurfte es auch der Aufstellung genauer Vorschriften, die bei der Geltendmachung zu beobachten waren, um die Verwertungen vor Schikanen durch kleinliche oder gar ganz unberechtigte Reklamationen zu schützen.

Die verschiedenen Bestimmungen über Reklamationen.

Nach den Versteigerungsbedingungen vom August 1919 wurden Reklamationen in Deutschland[23]) innerhalb acht Tagen nach Empfang der Ware in der Fabrik oder auf dem Lager des Käufers angenommen. Um

---

nur da gestattet sein soll, wo es der Ritus verlangt, da der Schächtschnitt erheblichen Schaden anrichtet.

22) Vgl. Adler, S. 68/69. — So auch besonders zahlreiche Reklamationen, nachdem die Häuteverwertungen eine vertragliche Regelung der Auktionen ablehnten. Ebenfalls hatten die Verwertungen vor allem in Perioden rückgängiger Konjunktur über ungerechtfertigte Reklamationen zu klagen.

23) Für Waren, die nach dem Auslande gesandt werden sollen, ist in allen Versteigerungsbedingungen bestimmt worden, daß nur am Verkaufslager festgestellte Mängel berück-

diese Frist nicht durch Verzögerungen verlängern zu können, war der Käufer verpflichtet, die von ihm abzunehmende Ware unverzüglich in seine Fabrik oder auf sein Lager zu nehmen. Dabei waren Reklamationen über Mängel an bereits eingearbeiteten Häuten ausgeschlossen, damit der Verkäufer nicht auch noch für Schäden haftbar gemacht werden konnte, die erst bei der Verarbeitung entstanden waren. Eine Begrenzung der Reklamationsfrist ist auch schon deshalb notwendig, da die Verwertung nach längerer Zeit nicht mehr in der Lage ist, nachdem sie die erzielten Erlöse bereits ausgezahlt hat, von ihren Einlieferern die reklamierten Beträge zurückzuerhalten.

Versuchsweise war im Nachtrage zu den Versteigerungsbedingungen vom 14. September 1922 gesagt worden, daß bei Nachweisung der Identität eingeweichte Ware zur Reklamationsverfolgung anerkannt werden sollte. Diese Bestimmung ist aber schon bei nächster Gelegenheit im Nachtrage vom 1. November 1922 wieder gestrichen worden.

Nachdem die Käufer darauf hingewiesen hatten, daß eine Nachprüfung des gekauften Gefälles innerhalb 8 Tagen nicht möglich sei, wurde die Frist im Nachtrage vom 1. März 1922 auf 14 Tage — aber jetzt nach Eintreffen der Ware am Bestimmungsort des Empfängers — verlängert. Bei der Neufassung der Bestimmungen über Reklamationen und Schiedsgerichte im Vertrage vom 21. April 1923 wurde die Geltendmachung von Reklamationen auf Menge und Beschaffenheit der Ware beschränkt. Hinzugefügt wurde ferner noch, daß für verschwiegene Fehler die Vorschriften des BGB. gelten.

Gegen die in den Verkaufsbedingungen des Interessenverbandes vom 1. Januar 1925 wieder erfolgte Verkürzung der Frist auf 8 Tage wandte sich der Verband der Zahmhäute- und Fellgerber e. V. Mit der Begründung, daß hierdurch jede Reklamationsmöglichkeit ausgeschlossen würde, bezeichnete er diese Frist als „absolut unannehmbar". Der geschäftsführende Ausschuß des Interessenverbandes hat sie daraufhin in seiner Sitzung am 24. Januar 1925 wieder auf 14 Tage und die am 1. Januar 1925 neu eingeführte Ausschlußfrist für jegliche Reklamationen von 6 auf 8 Wochen verlängert. Eine automatische Verlängerung dieser Frist sollte bei Vorliegen höherer Gewalt um die Dauer des Hinderungsgrundes eintreten. In den seit dem 1. Januar 1926 geltenden Verkaufsbedingungen ist diese Regelung beibehalten worden.

Die Sonderregelung der Reklamationen über Salzschäden.

Eine ganz besondere Stellung und Behandlung nehmen von jeher die Reklamationen über Salzschäden ein. Bereits im August 1912, als die Käufer von den Häuteverwertungen die Uebernahme einer Gewähr für Salzflecken verlangten, hatte der Streit um diese Frage zum offenen Kampfe geführt, in dem die Verwertungen nach gegenseitiger Boykottierung die Verhandlungen mit den Käufern abbrachen und den Absatz

sichtigt werden. Denn auf langen Transporten, zumal eine Ueberwachung nicht möglich ist, kann die äußeren Einflüssen leicht zugängliche Ware leicht Schäden erleiden, deren Entstehungsursache und -zeit hernach nicht sicher festzustellen sein wird.

nur unter „Berliner Bedingungen" vorzunehmen beabsichtigten.[24]) Dieser Kampf endete jedoch sehr bald mit der Anerkennung der Entschädigungspflicht für Salzschäden durch die Verwertungen, und zwar bei Kalbfellen in Höhe von 5 bis 15 Prozent des Kaufpreises je nach dem Grade der Beschädigung, sofern die Reklamation innerhalb einer Frist von 8 Tagen nach Empfang der Ware erhoben wurde. Mit der Kündigung des Uebereinkommens durch den Verband deutscher Häuteverwertungsvereinigungen gegenüber dem Verband der Interessenten am Häuteeinkauf zum 1. Juli 1913 wurde auch diese Regelung wieder hinfällig. Die „Berliner Bedingungen", auf deren Grundlage der neue Interessenverband deutscher Häuteverwertungen seine Auktionen abhielt, kannten diese Bestimmungen nicht.

Erst in den Versteigerungsbedingungen vom August 1919 erklärten sich die Häuteverwertungen zur Annahme von Reklamationen über Salzschäden bei Kalbfellen bereit, jedoch mußten diese innerhalb 10 Tagen nach der Auktion am Verkaufslager festgestellt worden sein. Eine Ausdehnung dieses Reklamationsrechtes auf leichte Häute und Fresserfelle nahmen die Verbände im Vertrage vom 21. April 1923 vor, beschränkten es aber gleichzeitig auf solches Gefälle, das nicht mit Sodasalz konserviert war und setzten die Frist auf 8 Tage nach Ankunft am Bestimmungsort des Empfängers fest. Der Versuch des Interessenverbandes, in seinen Verkaufsbedingungen die Frist auf 6 Tage zu verkürzen, scheiterte.

Die Sonderregelung der Reklamation für Salzschäden findet ihre Erklärung in der Tatsache, daß bis heute noch keine Klarheit über die Entstehungsursache der Salzflecken herrscht,[25]) und man daher nicht weiß, wen man für diese Mängel haftbar machen soll. Die Verkäufer konnten sich nur sehr schwer mit einer Entschädigungspflicht abfinden, da sie kein Mittel zur Abstellung dieser Schäden wußten, und man nicht nachweisen konnte, daß sie die Schuld daran trügen. Man mußte also annehmen, daß es sich um eine in der Natur der Ware liegende Eigenschaft handelte, für die man den Verkäufer nicht ohne weiteres haftbar machen konnte. Da nun die leichten Häute, Kalb- und Fresserfelle bei ihrer großen Empfindlichkeit leicht durch mancherlei Momente, wie schlechte Lagerung, unsaubere Behandlung usw., Schäden erleiden können, die man hernach als Salzflecken hinstellen könnte, waren die Verwertungen bemüht, die Reklamationsfrist so kurz wie möglich zu halten.

Um einen etwaigen Einfluß des gewöhnlich zur Denaturierung des Salzes benutzten Petroleums auszuschließen, ging man zur obligatorischen Sodasalzung über, wobei man sich auch eine günstige Einwirkung der Soda auf die Häute und Felle versprach. Damit glaubten nämlich die Häuteverwertungen ihrerseits alles in ihren Kräften Stehende getan zu haben und lehnten für vorschriftsmäßig behandelte Ware jede Gewähr ab.

---

[24]) Vgl. Diegel, S. 6.

[25]) Vgl. Diegel, S. 6.

Verlust des Reklamationsrechtes bei Nichteinhaltung der Zahlungsbedingungen.

Als völlig ungerechtfertigte Härte haben die Käufer stets den völligen Verlust des Reklamationsrechtes bei Nichteinhaltung der Zahlungsbedingungen empfunden und demgemäß bei jeder Gelegenheit gegen diese Bestimmung Sturm gelaufen.

Demgegenüber haben aber die Verwertungen krampfhaft an dieser Bestimmung festgehalten und sie auch in allen Versteigerungsbedingungen durchzusetzen gewußt, hatten sie doch hiermit ein — wenn nicht das durchschlagendste — Mittel, um die Käufer zu pünktlicher und gewissenhafter Erfüllung zu zwingen.[26])

Die Schiedsgerichte und die Schiedsgerichtsordnung von 1926.

Die Vereinbarung über die Einsetzung eines Schiedsgerichts, dem bei mangelnder Einigung über Reklamationen unter Ausschluß des Rechtsweges die Entscheidung über diesbezügliche Streitigkeiten obliegt, war schon in den Casseler Bedingungen enthalten und ist auch seither in allen Versteigerungsbedingungen beibehalten worden.

Während nun bisher nur etwas über die Zusammensetzung dieses Schiedsgerichts gesagt worden war, nämlich daß es durch je einen von jeder Partei zu ernennenden Sachverständigen und einen von diesen beiden zu wählenden Obmann gebildet wird, haben der Interessenverband deutscher Häuteverwertungen und der Verband der Zahmhäute- und Fellgerber e. V. am 4. Dezember 1925 gelegentlich der Beratungen über die Verkaufsbedingungen eine Schiedsgerichtsordnung vereinbart, die am 18. Januar 1926 in der Fachpresse veröffentlicht wurde. Bei den früheren schiedsgerichtlichen Verfahren war das Fehlen einer eingehenden Regelung unangenehm vermerkt worden. Um nun alle Zweifel und daraus entstehende Unstimmigkeiten bei den Parteien auszuschließen, waren jetzt bindende Normen über die Zuständigkeit und Durchführung der Schiedsgerichte aufgestellt worden.

Neben der eigentlichen Aufgabe, alle aus Reklamationen über Menge und Beschaffenheit der Ware sich ergebenden Streitigkeiten zu erledigen, können den Schiedsgerichten durch Vereinbarung der Parteien Ansprüche auf Verzugszinsen bei Nichteinhaltung der Zahlungsfristen und Schadenersatzansprüche bei verspäteter Lieferung zur Entscheidung unterbreitet werden (§ 1). Bemerkenswert ist noch die Bestimmung des § 17, wonach die Entscheidungen des Schiedsgerichts endgültig sind, ein Rechtsmittel es dagegen also nicht gibt.

Die Einrichtung der Schiedsgerichte bedeutet für alle Beteiligten eine Verbesserung und Erleichterung des geschäftlichen Verkehrs. Der Vorteil gegenüber der Anrufung der ordentlichen Gerichte liegt vor allem darin, daß durch diese Institution alle in Frage kommenden Streitigkeiten in kurzer Zeit durch sachverständige Fachleute unter verhältnismäßig geringen Kosten entschieden werden.

---

26) Wie oben bereits ausgeführt, machen jedoch die Häuteverwertungen von ihrem Rechte, Reklamationen bei Nichteinhaltung der Zahlungsbedingungen abzulehnen, nur äußerst selten Gebrauch.

Kapitel 11. Der Verkaufsvorgang.

Ausrufer und Bieter.

In der Auktion selbst werden die in den Listen aufgeführten Lose nach ihren Nummern einzeln oder, sofern sich unter den Kauflustigen kein Widerspruch dagegen erhebt, kleinere Lose zusammengefaßt von dem Ausrufer ausgeboten. Um eine Beeinflussung der Preisbildung zu vermeiden, war auf Wunsch der Käufer in den Vertrag vom 21. April 1923 die Bestimmung aufgenommen worden, daß alle Ausbieter auf ihr Amt verpflichtet werden müssen. In den Zeiten der Preissteigerung war wiederholt von Käuferseite der Vorwurf erhoben worden, daß die Ausrufer durch ihr Verhalten an ungerechtfertigten Preistreibereien beteiligt wären. Um diesem Mißstande abzuhelfen, waren im Entwurf einer Verordnung über Versteigerung von Häuten und Fellen auch in § 6 Vorschriften über den Ausrufer vorgesehen. Danach durften als Ausrufer und Stellvertreter derselben nur solche Personen zugelassen werden, die von einer Handels- oder Gewerbekammer auf die treue und gewissenhafte Erfüllung der ihnen nach dieser Verordnung obliegenden Pflichten durch Handschlag verpflichtet worden waren. Die interessierten Verbände haben im Vertrage vom 30. Januar 1924 nicht nur diese Vorschrift übernommen, sondern darüber hinaus noch bestimmt, daß Einlieferer und Angestellte der Häuteverwertungen nicht als Ausrufer oder Stellvertreter verwendet werden dürfen.

Aus demselben Grunde durfte die Vergütung der Ausbieter nicht prozentual, sondern nur in festen Sätzen erfolgen. Desgleichen war es ihnen untersagt, selbst oder durch andere zu bieten. Auf diese Weise sollte eine Instanz geschaffen werden, die dem Verlauf des ganzen Auktionsgeschäftes vollkommen objektiv gegenübersteht.[1])

Mit den Verkaufsbedingungen des Interessenverbandes vom 1. Januar 1925 fielen die über die Bestimmung des Verordnungsentwurfes hinausgehenden Verfügungen fort, und es blieben nur die Vorschrift über die Verpflichtung der Ausrufer und Stellvertreter und das Verbot ihrer Beteiligung am Bieten bestehen.

Auf den Aufruf des Loses hin geben die anwesenden Kauflustigen ihre Gebote ab. Nachdem auf Anforderung des Versteigerers hin das betreffende Los mit einem bestimmten Betrage pro Pfund Haut oder Fell eingesetzt worden ist, erfolgt das Steigern durch die Kauflustigen. Hierbei betätigen sich die anwesenden — meist bekannten — Gerber, Häutehändler und Kommissionäre oder deren Beauftragte als Bieter. Früher traten daneben auch wohl Beauftragte der Vereinigungen als solche auf, wenn nämlich anders der vom Einlieferer gewünschte Preis nicht erzielt wurde.[2]) In Anbetracht der Wichtigkeit des Verhaltens der Bieter für den Verlauf der Auktion beabsichtigte die Regierung, in

[1]) Die Vorschrift, daß die Ausrufer verpflichtet sein mußten, ist jedoch nicht von allen Verwertungen befolgt worden, denn gelegentlich der im August 1924 gestellten Abänderungsanträge zum Auktionsvertrag verlangte der Verband der Zahmhäute- und Fellgerber e. V. die Beobachtung dieser Bestimmung.

[2]) Vgl. Kröhne, S. 109.

dem Verordnungsentwurf auch in dieser Hinsicht genaue Vorschriften zu erlassen. Zunächst war vorgesehen, daß die Veranstalter von Häuteauktionen nur Gerber, deren Beauftragte und handelsgerichtlich eingetragene Häutehändler, von denen vor der Zulassung eine schriftliche Anerkennung der Versteigerungsbedingungen zu verlangen war, als Bieter zulassen sollten.[3]) Zur Fernhaltung anderer Bieter von den Versteigerungen hatten die Veranstalter geeignete Maßnahmen zu treffen.

Außerdem sollte es den Einlieferern, dem Leiter der Versteigerung, dem Ausrufer, dem Veranstalter, seinen Geschäftsführern und Angestellten und den Gesellschaftern der einliefernden und veranstaltenden Firmen verboten werden, weder selbst noch durch andere zu bieten.[4]) Demgemäß wurden entsprechende Bestimmungen in den Auktionsvertrag vom 30. Januar 1924 übernommen, die auch in den vom Interessenverband festgesetzten Verkaufsbedingungen bestehen blieben.

Entsprechend dem Inhalt des Verordnungsentwurfes, wonach diejenigen Personen, die der Verordnung oder den Versteigerungsbedingungen zuwiderhandelten, entweder durch den Ueberwachungsausschuß oder die oberste Landesbehörde von den Versteigerungen auf die Dauer von höchstens drei Monaten ausgeschlossen werden sollten,[5]) machte der Vertrag vom 30. Januar 1924 die Zulassung zu den Auktionen von der Zustimmung der vertragschließenden Verbände und der Ausstellung einer auf den Namen des Auktionsbesuchers lautenden Ausweiskarte abhängig.[6]) Den Ueberwachungsausschüssen fiel die Aufgabe zu, Personen, die sich einer Außerachtlassung der Vertragsbedingungen schuldig machten, von der weiteren Teilnahme an der Auktion auszuschließen und deren Zulassungskarte zu der Auktion für ungültig zu erklären. Unberechtigte Ausschlüsse von der Auktion wurden dadurch vermieden, daß den davon Betroffenen das Recht der Beschwerde an die Vereinigte Vorstandskommission zustand.

Nach Aufgabe der vertraglichen Feststellung der Versteigerungsbedingungen hat der Interessenverband den Besuch der Auktionen von der Zustimmung der Auktionsleitung und der Ausstellung einer auf den Namen des Auktionsbesuchers lautenden Ausweiskarte abhängig gemacht und dem Nichtzugelassenen ein Beschwerderecht an seine Geschäftsstelle eingeräumt.

Gebote und Zuschlag.

Um nun allen Anwesenden die Verfolgung des Steigerungsverlaufes zu ermöglichen und die Abgabe der Gebote genau beobachten zu können, war es auf Wunsch der Käufer im Vertrage vom 21. April 1923 den Ausbietern zur Pflicht gemacht, nur laute Gebote anzunehmen. War es doch vielfach üblich, daß Kaufinteressenten ihre Absicht, den genann-

3) Entwurf einer Verordnung über Versteigerung von Häuten und Fellen, § 4.

4) Entwurf einer Verordnung über Versteigerung von Häuten und Fellen, § 7. – Anlieferer von Ware waren bereits nach dem Abkommen vom 21. April 1923 vom Mitbieten auf den Auktionen ausgeschlossen.

5) § 10 Absatz 1 Nr. 3. § 12 Absatz 2.

6) Einige Auktionsplätze, wie z. B. Berlin und Hamburg, hatten bereits früher (1922) nach störenden Zwischenfällen den Besuch der Auktionen nur gegen Eintrittskarten gestattet.

ten Preis um den Steigerungsmindestbetrag höher zu bieten, durch Zeichen, Kopfnicken oder dergleichen zum Ausdruck brachten. Dieses Verfahren konnte leicht zu Mißverständnissen führen, da die übrigen Kauflustigen nicht immer feststellen konnten, von wem die Gebote ausgingen, und der Ausrufer leicht in den Verdacht des Mitbietens kam. Entsprechend den Bestimmungen des § 6 Abs. 1 des Verordnungsentwurfes bestimmt der Auktionsvertrag vom 30. Januar 1924: „Die Ausrufer dürfen nur deutlich gesprochene Gebote annehmen; sie haben diese laut zu wiederholen."

Erst durch die Erteilung des Zuschlages wird der Kaufvertrag abgeschlossen.[7]) und zwar erhält den Zuschlag derjenige Bieter, der das höchste Gebot abgegeben hat. Der Verordnungsentwurf sah im § 6 Abs. 2 vor, daß der Zuschlag auf das letzte Gebot ohne Verzögerung erteilt und hierbei der gebotene Preis und der Name des Meistbietenden bekanntgegeben werden sollte, eine Bestimmung, die zwar wörtlich in die Vereinbarungen vom 30. Januar 1924 übernommen, in den späteren Verkaufsbedingungen aber fortgelassen wurde. Praktisch wird allerdings immer so verfahren.

Ist das höchste Gebot gleichzeitig von verschiedenen Seiten gemacht worden, so entscheidet — nach den geltenden Verkaufsbedingungen des Interessenverbandes — das Los, wem der Zuschlag zu erteilen ist. Nach den früheren Versteigerungsbedingungen stand diese Entscheidung allein dem Auktionsleiter oder dessen Stellvertreter zu.

Um etwaige, in einem lebhaften Auktionsbetriebe leicht entstehende Irrtümer auszuschließen und eine schriftliche Unterlage über die getätigten Verkäufe zu haben, wird gleich nach Zuschlagserteilung seitens der Auktionsleitung ein Erstehungsnachweis angefertigt, der von der kaufenden Firma oder einer von ihr ausdrücklich schriftlich bevollmächtigten Person zu unterzeichnen ist.[8])

Erhalten geblieben ist in allen Bedingungen das Recht des Ersteigerers eines Loses, falls er sofort nach Zuschlag desselben erklärt: „Ich bleibe Bewerber", zum Erstgebot zu dem zuletzt gezahlten Preise für das nächste Los derselben Gattung.

Zuschlagsverweigerung und Zurückziehung von Losen.

Der Zuschlag wird nicht erteilt, wenn die Einlieferer oder ihr Beauftragter — meist ein der Auktion beiwohnendes Vorstandsmitglied der Verwertung — mit den gebotenen Preisen nicht einverstanden sind und Einspruch dagegen erheben. In diesem Falle wird das Los zurückgezogen.

Dieses uneingeschränkte Recht des Zurückziehens der ausgebotenen Häute und Felle hatte durch die Vereinbarung betreffend die Ueberwachung der Auktionen der Häuteverwertungen vom 11. Dezember 1920 eine Einschränkung insofern erfahren, als der Ueberwachungsausschuß

[7]) Diese Bestimmung ist erst in die Versteigerungsbedingungen vom 21. April 1923 aufgenommen worden.

[8]) Diese Bestimmung ist erst in die Versteigerungsbedingungen vom 21. April 1923 aufgenommen worden.

bei Erreichung des Weltmarktpreises von sich aus den Zuschlag erteilen konnte. Der Entwurf einer Verordnung über Versteigerung von Häuten und Fellen schrieb im § 5 Absatz 2 vor, daß der Zuschlag nur mit Zustimmung des Ueberwachungsausschusses verweigert werden dürfe und erteilt werden müsse, sofern das Gebot der Marktlage entspräche. Die Verbände haben daraufhin einen entsprechenden Passus in die Vereinbarung vom 30. Januar 1924 eingefügt. Mit der Aufhebung der vertraglichen Regelung der Versteigerungsbedingungen haben sich die Häuteverwertungen dieser Beschränkung in der Freiheit ihrer Entschlüsse entledigt.

Kapitel 12. Die Ueberwachung der Auktionen.

Die beabsichtigte behördliche Ueberwachung als Veranlassung der vereinbarten privaten Ueberwachung.

Die Bemühungen der interessierten Verbände um eine Ueberwachung der Häuteauktionen durch besondere aus ihrer Mitte ernannte Organe wurden veranlaßt durch die Absicht der Behörden, den erst seit kurzer Zeit sich wieder frei entwickelnden Markt einer erneuten zwangsläufigen Regelung zu unterwerfen.

Als sich nach eingehenden Beratungen des Reichswirtschaftsministeriums im Dezember 1920 unter Hinzuziehung eines aus Arbeitgeber- und Arbeitnehmervertretern der Lederindustrie, der Schuhindustrie, der Häuteverwertungen und des Häutehandels gebildeten Ausschusses die Unmöglichkeit der Durchführung des geplanten Häutemonopols ergeben hatte und der Reichswirtschaftsminister von seinem Projekte Abstand nahm, behielt er sich jedoch vor, durch anderweitige Maßnahmen in den Gang der Verhältnisse einzugreifen und „das künstliche Hochtreiben der Preise" auf den Versteigerungen zu unterbinden.[1]) Für diese Preissteigerungen, die man zunächst noch für völlig unberechtigt hielt, machte man Mißstände verantwortlich, die sich nach Aufhebung der Zwangswirtschaft im Auktionswesen eingeschlichen hatten, und die es unter allen Umständen schnellstens zu beseitigen galt, sofern man nicht zu einer gänzlichen Aufhebung der Versteigerungen schreiten sollte. Als solche „Mißstände" betrachtete man vor allem das Zurückziehen der Lose auf den Auktionen von seiten der verkaufenden Verwertungen, das ja ganz augenscheinlich zu einem Hochtreiben der Preise führen mußte und das Auftreten von Bietern, die zunächst durch Abgabe von Geboten auf den Versteigerungen an einem Steigen der Preise mitwirkten, hernach aber gar nicht an eine Abnahme der Ware dachten und von den Verwertungen von ihren Verpflichtungen aus dem Kaufvertrage entbunden wurden.

Diesen Absichten der Behörden gegenüber, die in der Oeffentlichkeit, in der Tages- und Fachpresse sowohl von der Allgemeinheit wie von der lederverarbeitenden Industrie lebhaft unterstützt wurden, verhielten sich die direkt an den Auktionen beteiligten Gruppen ablehnend.

1) Der Ledermarkt, Nr. 99, vom 8. Dez. 1920.

Sie befürchteten, daß derartige Eingriffe durch amtliche Instanzen in die freie Marktbildung den ersten Anfang zu einer weiter gehenden Zwangsregelung bilden könnten, die sie — so besonders die Lederindustrie — grundsätzlich verwarfen, und wiesen darauf hin, daß amtliche Organe schwerlich in der Lage sein dürften, die beabsichtigte Kontrolle mit Erfolg durchführen zu können. Demgegenüber war bereits früher der Vorschlag gemacht worden, durch besondere Abmachungen der beteiligten Verbände für eine Ueberwachung der Auktionen in der gewünschten Richtung Sorge zu tragen und damit jeder behördlichen Einmischung in den freien Handel entgegenzuwirken.[2])

Die örtlichen Ueberwachungsausschüsse, deren Aufgaben und Befugnisse.

In der vom Interessenverband deutscher Häuteverwertungen und dem Verband der Interessenten am Häuteeinkauf e. V. am 11. Dezember 1920 geschlossenen „Vereinbarung betr. die Ueberwachung der Auktionen der Häuteverwertungen" wurde für jede Auktion ein Ueberwachungsausschuß eingesetzt, der gebildet wurde von dem jeweiligen Vorsitzenden des betreffenden Häuteverwertungsverbandes und einem vom Verband der Interessenten am Häuteeinkauf zu ernennenden Sachverständigen.

Aufgabe dieses Ausschusses war es, dafür Sorge zu tragen, daß die im Vertrage vom 7. August 1920 aufgestellten Versteigerungsbedingungen unbedingt eingehalten wurden.[3]) Um ein unberechtigtes Zurückziehen von Losen in Zukunft zu vermeiden, war, sobald der Zuschlag nach erfolgtem Bieten auf Einspruch des Eigentümers oder dessen Bevollmächtigten verweigert wurde, ein Eingreifen des Ueberwachungsausschusses geboten. Und zwar mußte er den ausgesetzten Zuschlag von sich aus erteilen, sofern der gebotene Preis unter Berücksichtigung der gesamten Verhältnisse als angemessen zu erachten war, wofür bei Beurteilung der Preisangemessenheit als Maßstab insbesondere angesehen wurde, daß der gebotene Preis den Weltmarktpreis ungefähr erreichte.

Damit war ein Maßstab geschaffen worden, mit dessen Hilfe festgestellt werden konnte, wann der Eigentümer das Zurückziehen des Loses aussprechen durfte, sein Eingriff in die freie Preisbildung nicht „unberechtigt" war. Als diesen Maßstab hatte man, da die Entscheidung, wann ein gebotener Preis unter Berücksichtigung der gesamten Verhältnisse als angemessen zu erachten ist, von den aus Angehörigen der verschiedenen Parteien zusammengesetzten Ueberwachungsausschüssen kaum jemals einstimmig hätte getroffen werden können — wie ja schon aus den widerstreitenden Anschauungen über die Angemessenheit der seitherigen Auktionspreise hervorging —, den „Weltmarktpreis" gewählt.

Da dieser jedoch keine eindeutig bestimmbare Größe ist, waren genaue Angaben für seine Feststellung erforderlich. Eine paritätisch aus Käufer- und Verkäufervertretern gebildete sechsgliedrige Kommission

[2]) Der Ledermarkt, Nr. 68, vom 21. Aug. 1920.

[3]) Bis dahin stand nach einer Bestimmung des Mantelvertrages den vertragschließenden Verbänden ein Nachprüfungsrecht über die gleichmäßige Durchführung der Vertragsbestimmungen zu.

sollte die Richtlinien für die Ermittlung der Weltmarktpreise von Monat zu Monat aufstellen, die für die Ueberwachungsausschüsse maßgeblich sein sollten. Eine besondere Beachtung bei dieser Berechnung verlangte die bessere Qualität der auf den deutschen Auktionen zum Verkauf gestellten Häute und Felle gegenüber den ausländischen. Diesem Unterschiede mußte schon bei der Wahl der zum Vergleich herangezogenen Auslandsplätze Rechnung getragen werden. Bei der Feststellung dieser Richtlinien, die in der Kommission einstimmige Annahme fanden, hat man alle Anträge und Wünsche der Vertreter der einzelnen Interessengruppen weitestgehend berücksichtigt.[4])

Und trotzdem hat sich eine scharfe Kritik nicht hintanhalten lassen, die sich gegen die Geheimhaltung dieser Richtlinien richtete. Steigendes Mißtrauen und wiederholt kundgegebene Unzufriedenheit mit der vertraulichen Behandlung dieser Angelegenheit kennzeichnen die Stimmung der Käuferschaft, die dringend die Veröffentlichung dieser höchst wichtigen Unterlagen forderte.[5]) Denn je nach den Gesichtspunkten, unter denen die Aufstellung der Richtlinien erfolgt ist, wird sich bei den Schwankungen in den Preisen der ausländischen Sorten ein sehr verschieden hoher „Weltmarktpreis" errechnen lassen, was für den Käufer von erheblicher Bedeutung ist. Demgegenüber haben die in Frage kommenden Organe an der Geheimhaltung dieser Direktiven und an der errechneten Parität festgehalten. Besonders die Häuteverwertungen setzten sich ganz energisch dafür ein, da eine Bekanntgabe dazu geführt haben würde, daß im allgemeinen forthin auf den Auktionen kein über diesen „Weltmarktpreis" hinausgehendes Gebot abgegeben sein würde, und die Verkäufer Wert darauf legten, daß sich die Tendenz der einzelnen Auktionen völlig frei und in dieser Hinsicht unbeeinflußt nach der unter den Käufern herrschenden Marktstimmung entwickelte, wobei die Weltmarktparität nur in strittigen Fällen dem Ueberwachungsausschuß einen Anhaltspunkt für seine Entscheidungen bieten sollte. Außerdem hätte die Veröffentlichung zweifellos zu lebhaften Auseinandersetzungen über die Richtigkeit der gewählten Unterlagen geführt, da mangels einer eindeutigen Weltmarktparität eine solche Frage eben immer nur durch einen Kompromiß gelöst werden kann. Mitgeteilt wurden diese Weltmarktpreise jedoch der Leitung einer jeden Auktion vom Interessenverband deutscher Häuteverwertungen, damit diese schon einen Anhaltspunkt für etwaige Zurückziehungen von Losen hatte.

Die „ständige Kommission" und deren Funktionen.

Außer diesen kleinen Ueberwachungsausschüssen, deren Tätigkeit örtlich auf die jeweilige, am Platze stattfindende Versteigerung beschränkt war, rief die Vereinbarung vom 11. Dezember 1920 noch eine „ständige Kommission" ins Leben, die sich zusammensetzte aus drei vom Interessenverband deutscher Häuteverwertungen und drei vom Verband der Interessenten am Häuteeinkauf zu stellenden Mitgliedern, den Geschäftsführern der beiden beteiligten Verbände und einem Vorsitzenden, der ab-

4) Der Ledermarkt, Nr. 70, vom 23. März 1922.
5) Der Ledermarkt, Nr. 60, vom 11. März 1922.

wechselnd von der Organisation der Verkäufer und der der Käufer zu ernennen war.

Der Aufgabenkreis dieses Organs ist wesentlich umfangreicher und weniger scharf abgegrenzt als der jenes kleineren. Die Vereinbarung besagt, daß diese ständige Kommission gebildet wurde, „um den Auktionen alle unreellen Elemente fernzuhalten und um Spekulationskäufe, sowie Verstöße gegen die Versteigerungsordnung und die Bestimmungen des Vertrages vom 7. August 1920 zu verhindern und ferner zur Durchführung des Prinzips, die Auktionsware möglichst schnell den Lederfabrikanten zuzuführen". Damit war diesem Gremium ein sehr umfangreiches und ausgedehntes Betätigungsfeld eröffnet, das eben den Mangel genauer Beschreibung und Begrenzung aufwies. Ein Mangel, der späterhin zur Beseitigung der ganzen Vereinbarung führte, aber schließlich doch in der Sache selbst begründet lag. Man war bemüht gewesen, den Rahmen möglichst weit zu fassen, da man gar nicht wußte, welche „Mißstände" den entscheidendsten Einfluß ausübten und welche sich noch im Laufe der Zeit bemerkbar machen würden.

Zur Wahrnehmung ihrer Interessen hatten sich die einzelnen an den Versteigerungen beteiligten Personen an ihren Vertreter bezw. Verband zu wenden. So hatten die Käufer etwaige Beschwerden an den Ueberwachungsausschuß lediglich dem vom Verband der Interessenten am Häuteeinkauf ernannten Mitgliede mitzuteilen, dem die weitere Verfolgung oblag. Die ständige Kommission trat nur auf Veranlassung der Verbände in Verhandlungen ein. Die Verkäufer mußten sich mit ihren Anträgen an den Interessenverband deutscher Häuteverwertungen, die Käufer an den Verband der Interessenten am Häuteeinkauf wenden, worauf der angerufene Verband das in Frage kommende Material sammeln und eine Klarstellung der Angelegenheit herbeiführen und dann dem Gegenverband mit dem Ersuchen um Anberaumung der Verhandlungen Mitteilung machen sollte. Die Kommission war also nicht in der Lage, bei anhängig gemachten Verstößen von sich aus dagegen vorzugehen, sondern konnte sich zu deren Abstellung nur der vertragschließenden Verbände bedienen.

Eine derartige Auslegung der Bestimmungen der Vereinbarung stand jedoch nicht von vornherein fest, ja die uneinheitliche Auffassung sollte sehr bald zu heftigen Auseinandersetzungen führen. Die ständige Kommission hatte sich, als bei ihr eine Beschwerde über eine Häuteverwertung vorgebracht wurde, direkt an die beschuldigte Vereinigung um Aufklärung der Angelegenheit gewandt.[6]) Gegen dieses Vorgehen, das der Interessenverband nach der getroffenen Vereinbarung für unzulässig erklärte, erhob dieser schärfsten Protest.

Im Anschluß an diesen Vorfall erwies sich eine Abänderung der Abmachungen über die Ueberwachung der Auktionen als unbedingt erforderlich. Nachdem bereits vom Interessenverband diesbezügliche Anträge gestellt worden waren, fanden im August Verhandlungen zwischen

[6]) Jahresbericht des Verbandes der Interessenten am Häuteeinkauf e. V. für 1921 (Häute und Leder, Nr. 107, vom 14. Mai 1922 ff.).

den beteiligten Verbänden statt, die jedoch ohne positives Ergebnis geschlossen werden mußten. Erst nach langen Beratungen, in denen die Regelung der Ueberwachung überhaupt auf dem Spiele stand, war gegen Ende des Jahres das Zustandekommen der Vereinbarung in ihrer neuen Form gesichert und erfolgte schließlich am 25. Januar 1922. Da anfangs in den Verhandlungen keine Einigung über die Neuregelung zu erzielen gewesen war, und um während der Geltungsdauer der alten Vereinbarung das Aufkommen neuer Streitigkeiten zu vermeiden, war die ständige Kommission, deren Tätigkeit zu diesen Auseinandersetzungen geführt hatte, nicht mehr zusammengetreten.

Die „vereinigte Vorstandskommission" und die „erweiterte vereinigte Vorstandskommission" und deren Obliegenheiten und Rechte.

Nach der Neufassung der Vereinbarung betreffend die Ueberwachung der Häuteauktionen blieben die örtlichen Ueberwachungsausschüsse bestehen, dagegen trat an Stelle der bisherigen ständigen Kommission die vereinigte Vorstandskommission für das gesamte Auktionswesen.

Als Aufgabe der örtlichen Kommissionen wird hierbei angesehen die Entscheidung über Kippemachen, Preistreibereien und Selbstbieten und unberechtigtes Zurückziehen von Losen. Diejenigen Personen, die sich des Kippemachens, der Preistreiberei oder des Selbstbietens schuldig machten, hatten die Ueberwachungsausschüsse von der weiteren Teilnahme an der Auktion auszuschließen. Ueber zurückgezogene Lose stand ihnen unter den gleichen Umständen wie bisher das Zuschlagsrecht zu.

Die Berufungsinstanz für die Entscheidungen der örtlichen Kommissionen war die vereinigte Vorstandskommission, die sich zusammensetzte aus den jeweiligen Vorsitzenden des Interessenverbandes deutscher Häuteverwertungen und des Verbandes der Interessenten am Häuteeinkauf oder deren Stellvertreter. In allen Fällen, in denen sich ein Mitglied der beiden vertragschließenden Verbände dem Urteilsspruche des Ueberwachungsausschusses nicht fügte, hatte dieser die Angelegenheit der vereinigten Vorstandskommission zu unterbreiten.

War in dieser Instanz keine Einigkeit über den zu fassenden Beschluß zu erzielen, so war als höchste Stelle die erweiterte vereinigte Vorstandskommission anzurufen, der die unwiderrufliche Entscheidung zustand. Sie wurde gebildet aus den fünf Vorsitzenden der fünf Häuteverwertungsverbände des Interessenverbandes, fünf Vorstandsmitgliedern des Verbandes der Interessenten am Häuteeinkauf und einem ständigen unparteiischen Vorsitzenden, der von einer Handelskammer zu ernennen war. Eine gleichzeitig mit der Vereinbarung von den Verbänden beschlossene Geschäftsordnung[7]) enthielt genaue Angaben über die Funktionen und die Formalitäten, unter denen die vereinigte Vorstandskommission, bezw. die erweiterte vereinigte Vorstandskommission, ihre Obliegenheiten zu erfüllen hatte.

7) Abgedruckt in den Mitteilungen für Preisprüfungsstellen, hrsg. vom Reichswirtschaftsministerium, 7. Jahrg., Nr. 4, April 1922, S. 27.

Zunächst hatte sie die Aufgaben ihrer Vorgängerin, der ständigen Kommission, übernommen, nämlich Instruktionen für die Tätigkeit der Ueberwachungsausschüsse und für die Errechnung der Weltmarktparität herauszugeben, die die örtlichen Kommissionen bei ihren Entscheidungen zu beobachten hatten. Darüber hinaus war der vereinigten Vorstandskommission, wie auch der erweiterten vereinigten Vorstandskommission die Befugnis eingeräumt, über die an den Versteigerungen beteiligten Personen Strafen zu verhängen, wie Verwarnung, Konventionalstrafe zugunsten des Dasselfonds und zeitweiliger Ausschluß von den Auktionen. Die Verbände waren ausdrücklich verpflichtet, die gefaßten Beschlüsse ihren Mitgliedern gegenüber durchzuführen und etwa verhängte Konventionalstrafen einzuziehen. Gegen eine Strafverfügung der vereinigten Vorstandskommission hatte der Beklagte unter Ausschluß des Rechtsweges das Recht der Berufung an die erweiterte vereinigte Vorstandskommission innerhalb acht Tagen nach Empfang des Urteils.

In der Beschlußfassung über die zur Erledigung eines Falles notwendigen Maßnahmen war die vereinigte Vorstandskommission wie auch die erweiterte vereinigte Vorstandskommission völlig selbständig und unbeschränkt, und beide Verbände waren den Beschlüssen unterworfen. Damit waren diesen Organen gegenüber der ständigen Kommission größere Machtbefugnisse eingeräumt worden, und sie waren nicht mehr den Organisationen der Interessenten unterworfen, sondern diesen übergeordnet. Denn die ständige Kommission konnte wohl Unregelmäßigkeiten aufdecken, mußte sich aber bei ihren Feststellungen der Verbände bedienen. Andererseits hatten seit dem Vertrage vom 21. April 1923 die beiden vertragschließenden Parteien das Recht, sich durch Vermittlung der vereinigten Vorstandskommission bei der Gegenpartei oder deren einzelnen Gliedern hinsichtlich Einhaltung der Verträge zu überzeugen.

Die Neuregelung der Ueberwachung im Auktionsvertrage vom 30. Januar 1924.

Im Auktionsvertrage vom 30. Januar 1924 wurden die Vorschriften über die Ueberwachung der Auktionen, die bis dahin Gegenstand einer besonderen Vereinbarung und als Anlage dem Uebereinkommen vom 21. April 1923 angegliedert waren, in einigen Richtungen Abänderungen unterworfen. Durch diese sollte ja der Erlaß der Notverordnung für die Häuteauktionen überflüssig werden, und sie hielten sich daher ziemlich eng an die Bestimmungen des Verordnungsentwurfes. Eine Instruktion für die Kommission zur Ueberwachung der Auktionen enthielt noch besonders eingehende Bestimmungen über die Konstituierung der Kommissionen, die Befugnisse des Ueberwachungsausschusses, die Maßregeln beim Zurückziehen von Losen und vor allem Richtlinien für die örtliche Kommission über das berechtigte oder nicht berechtigte Zurückziehen von Losen in den Auktionen der Häuteverwertungsverbände.

Der Aufgabenkreis der Ueberwachungsausschüsse wurde insofern erweitert, als diese hinfort auch über offensichtliche spekulative Käufe, un-

berechtigtes Zurückziehen von Losen, Aufhebung, Abbruch und Vertagung der Auktion und über die Verweigerung des Zuschlages zu entscheiden hatten.[8]) Sie sollten überhaupt für einen ungestörten Gang der Auktionen Sorge tragen und über durch Vermittlung der vom Käuferverbande ernannten Mitglieder vorgebrachte Wünsche der Käufer unverzüglich Beschluß fassen. In den Fällen der Zuschlagsverweigerung war die Entscheidung des Ueberwachungsausschusses endgültig und unanfechtbar. War jedoch keine Einstimmigkeit unter den Mitgliedern der örtlichen Kommission in der Entscheidung über die Verweigerung des Zuschlages möglich, so hatte der Ueberwachungsausschuß, diesmal unter dem Vorsitze eines gemeinsam zu ernennenden Unparteiischen, sofort von neuem über den in Frage stehenden Fall zu beraten, so daß der Urteilsspruch noch am gleichen Tage der Auktion erfolgte.

Die Richtlinien für die örtliche Kommission über das berechtigte oder nicht berechtigte Zurückziehen von Losen besagten, daß bei der Beurteilung der Preisangemessenheit das Angebot und die Nachfrage in den einzelnen Gattungen und Gewichtsklassen, sowie die Qualität der angebotenen Ware zu berücksichtigen wäre, und die Preise der vorausgegangenen inländischen Auktionen und außerdem der Durchschnittspreis des Weltmarktes als Wertmesser zu gelten hätten. Damit waren nähere Bestimmungen für die Beurteilung der Preisangemessenheit gegeben worden. Die Weltmarktparität, die nach besonderen Regeln errechnet wurde, sollte jeweils dem Auktionsleiter in einem verschlossenen Briefe mitgeteilt werden, der nur bei einer Beschlußfassung über Zurückziehung von Losen in Gegenwart des Käufervertreters geöffnet werden durfte, andernfalls ungeöffnet an den Interessenverband zurückgesandt werden mußte.

Die einzige Berufungsinstanz gegenüber den Entscheidungen der Ueberwachungsausschüsse — abgesehen von solchen über Zuschlagserteilung, für die die betr. Ueberwachungskommission allein zuständig war — bildete die erhalten gebliebene vereinigte Vorstandskommission, in die jetzt neben den jeweiligen Vorsitzenden der vertragschließenden Verbandskontrahenten ein Vertreter der an der Häuteauktion interessierten Häutehändler oder Kommissionäre von der zuständigen Organisation zu entsenden war. Um bei Beschlußfassungen dieser Kommission das Interesse der Verkäufer nicht ins Hintertreffen geraten zu lassen, was bei dem Vorhandensein von zwei Käufervertretern nicht ausgeschlossen war, war bestimmt worden, daß eine Majorisierung des Vertreters der Häuteverwertungen ausgeschlossen sein sollte.

Die vereinigte Vorstandskommission ist späterhin die maßgebliche Stelle geworden, von der — durch Beratung vorgebrachter Abänderungswünsche — die Weiterbildung der Versteigerungsbedingungen vorbereitet wurde, wie sie überhaupt an der Beseitigung sich etwa aus dem

8) Nach den Bestimmungen des Verordnungsentwurfes § 10 Nr. 2 hat der als Vorsitzender des Ueberwachungsausschusses vorgesehene Regierungskommissar nach Beratung im Ueberwachungsausschuß über die Vertagung der Versteigerung am Versteigerungstag, ihren Abbruch und über die Verweigerung des Zuschlags zu entscheiden.

Vertragstexte ergebender Unklarheiten gearbeitet hat.[9]) Die erweiterte vereinigte Vorstandskommission war bei dieser Gelegenheit in Fortfall gekommen.

Mit der Auflösung des Vertragsverhältnisses zwischen den Verkäufer- und Käuferorganisationen und der Aufstellung der Versteigerungsbedingungen durch den Interessenverband deutscher Häuteverwertungen wurde das gesamte mühsam aufgebaute Ueberwachungssystem der Häuteauktionen beseitigt.

Würdigung des Ueberwachungssystems.

Die größte Bedeutung einer solchen Ueberwachung hatte zweifellos in der Zeit nach Aufhebung der staatlichen Bewirtschaftung und während der immer mehr ansteigenden Inflation gelegen, einer Zeit, die durch ihre anormalen Verhältnisse auch am Häutemarkt Erscheinungen hervortreten ließ, die im Interesse einer geordneten Abwicklung des Auktionsgeschäftes nicht geduldet werden konnten. Wenn es den interessierten Verbänden auch wohl kaum gelungen ist, die öffentlich erhobenen Klagen über die auf den Versteigerungen herrschenden Mißstände zum Verstummen zu bringen, so muß doch betont werden, daß die von den Verbänden in gemeinsamer Arbeit aufgestellten Bestimmungen einen keineswegs gering einzuschätzenden Versuch darstellen, den sich bemerkbar machenden Unvollkommenheiten energisch zu Leibe zu gehen und damit eine Gesundung und Verbesserung des Auktionsgeschäftes herbeizuführen.

Das Gelingen dieses Versuches hing allerdings von der Durchführbarkeit der vorgesehenen Maßnahmen ab, die eben nicht in allen Fällen restlos gegeben war. Ganz abgesehen von persönlicher Eignung und Energie der mit der Ueberwachung der Auktionen beauftragten Personen, mußten sich besonders den örtlichen Ueberwachungsausschüssen bei der Erfüllung ihrer Aufgaben erhebliche sachliche Schwierigkeiten in den Weg stellen, die einfach nicht zu überwinden waren. Auf die Schwierigkeit der Festsetzung von geeigneten Wertmessern zur Beurteilung der Angemessenheit der gebotenen Preise bei der Zuschlagsverweigerung war bereits hingewiesen worden. Preistreibereien, Selbstbieten, Kippemachen und spekulative Käufe von den Versteigerungen fernzuhalten, konnte einfach schon aus dem Grunde nicht vollkommen erreicht werden, weil sie nicht in allen Fällen einwandfrei nachzuweisen waren, wenn man auch nach dem Verlaufe der Auktion auf ihr Vorhandensein schließen zu können glaubte. Und bloße Vermutungen konnten für die Kommissionen nicht Grund genug sein, zum Ausschluß eines Bieters von der Auktion oder der Ergreifung anderer Maßnahmen zu schreiten.

Je nachdem nun diese Hindernisse gebührend in Rechnung gestellt wurden, mußten die Urteile, ob sich das geschaffene Ueberwachungssystem bewährt habe oder nicht, sehr verschieden lauten. Aber einfach nach dem Steigen der Preise die Wertlosigkeit dieser Einrichtung fest-

[9]) Geschäftsbericht des Verbandes der Zahmhäute- und Fellgerber e. V. für das Vereinsjahr 1924. S. 39.

zustellen, wie es verschiedentlich in der Fachpresse geschehen ist, dürfte doch der Wahrheit am wenigsten dienen. Denn die Bewegung der Preise — besonders während der Inflationszeit — wurde doch von einer ganzen Reihe anderer Momente verursacht als nur von den auf den Auktionen sich breitmachenden Mißständen. Und diese einzelnen Faktoren in ihrer Bedeutung genau festzustellen und gegeneinander abzuwägen, ist eben unmöglich.

Das Zurückziehen von Losen gegen das immer wieder die schärfsten Angriffe gerichtet wurden, ließ sich eben auch durch diese Maßnahmen nicht gänzlich ausschalten, sondern nur durch die Bindung an bestimmte Kautelen einschränken. Jedenfalls war ein Eingreifen der örtlichen Kommissionen in diesen Fällen und ein Verhindern von Preistreibereien durch unberechtigte Zuschlagsverweigerungen mit Hilfe der gegebenen Richtlinien verhältnismäßig noch am leichtesten möglich. Und die Tätigkeit der Ueberwachungsausschüsse hat sich im wesentlichen, auch als ihr Aufgabenkreis im neuen Einigungsvertrage erweitert worden war, hierauf beschränkt.

Die vereinbarte private Ueberwachung und der Entwurf einer Verordnung über Versteigerung von Häuten und Fellen.

Daß die von den Verbänden geschlossenen Vereinbarungen über die Ueberwachung der Häuteauktionen keineswegs wertlos waren, geht einmal schon daraus hervor, daß das Reichswirtschaftsministerium sich mit seinen Bestimmungen über die Ueberwachung der Versteigerung von Häuten und Fellen im Verordnungsentwurf[10]) eng an die schon bestehende Regelung angelehnt hat. Hier wie dort war für jede Versteigerung von Häuten und Fellen ein Ueberwachungsausschuß vorgesehen, nur mit dem Unterschiede, daß er hier von der obersten Behörde des Landes gebildet werden sollte, in dem die Versteigerung stattfand, und aus einem Regierungskommissar als Vorsitzenden neben den beiden Beisitzern, von denen der eine auf Vorschlag des Veranstalters, der andere auf Vorschlag des Käuferverbandes zu ernennen war, bestehen sollte.

Auch an Aufgaben waren ungefähr die gleichen vorgesehen. Die Entscheidung über die Vertagungen von Versteigerungen am Versteigerungstag, ihren Abbruch und über die Verweigerung des Zuschlages stand hiernach dem Regierungskommissar nach Beratung im Ueberwachungsausschuß zu. Ferner sollte der Regierungskommissar das Recht haben, „über alle die Häuteversteigerungen betreffenden Vorgänge Auskunft und Vorlegung der Geschäftsbücher und Geschäftsbriefe von den Veranstaltern, den Einlieferern und Bietern, sowie den Auftraggebern der Bieter zu verlangen".

Wesentlich andere Mittel standen der behördlichen Ueberwachung also auch nicht zur Verfügung, denn sie sollte sich doch nur in den vorgezeichneten Bahnen bewegen. Es dürfte daher fraglich sein, ob sie in der Durchführung wirkungsvoller gewesen wäre als die von den Verbänden gehandhabte, bei der ein sachliches und einwandfreies Vor-

10) §§ 9—12 des Verordnungsentwurfes

gehen dadurch gesichert war, daß beide Parteien in der Kommission vertreten waren und außerdem eine Beschwerde über die getroffene Entscheidung an eine höhere Instanz gegeben war.

Die Wichtigkeit der von den Interessenten getroffenen Vereinbarung zeigt zum anderen die Tatsache, daß die Behörden darauf verzichtet haben, selbst in die Vorgänge auf den Versteigerungen einzugreifen und eigene Vorschriften zu erlassen. Nachdem seine speziellen Wünsche bei der Neufassung vom 30. Januar 1924 berücksichtigt worden waren, nahm der Reichswirtschaftsminister von der vorgesehenen Verordnung über Versteigerung von Häuten und Fellen, die bereits Anfang 1923 vorbereitet wurde, Abstand.

Quellenverzeichnis.

Adler, Die Entwicklung des deutschen Häutemarktes. Volkswirtschaftliche Abh. der badisch. Hochschulen. Neue Folge. Heft 16. Karlsruhe 1913.

Auler, Die Entwicklung der deutschen erzeugenden Lederindustrie. Diss. in Masch.-Schrift. Frankfurt a. M. 1919.

Becker, Die wirtschaftliche Entwicklung der deutschen Lederindustrie bis zur Gegenwart. Diss. Straßburg 1918.

Diegel, Die Zwangsbewirtschaftung der Häute und Felle während des Krieges und die Entwicklung des Marktes nach Aufhebung des Zwanges. Diss. Göttingen 1920.

Ehrenberg, Auktion. Art. im Handw. d. Staatswissenschaften. 3. Aufl. II. Bd. Jena 1909.

Fetzer, Der Häutehandel und die Häuteverarbeitung in Deutschland unter besonderer Berücksichtigung des Großherzogtums Baden. Diss. Freiburg i. Br. 1910.

Hanisch, Deutschlands Lederproduktion und Lederhandel. Zeitschr. f. d. ges. Staatswissensch. Erg. Heft 16. Tübingen 1905.

Hellauer, System der Welthandelslehre. I. Bd. Allgem. Welthandelslehre. 1. Teil. Berlin 1910.

Hirsch, Der moderne Handel, seine Organisation und Formen und die staatliche Binnenhandelspolitik. Grundriß der Sozialökonomik, V. Abteilung, II. Teil, 2. Aufl. Tübingen 1920.

Kirchhoff, Der Großhandel in Häuten, Fellen und Gerbstoffen. „Der Großhandel und die deutsche Volkswirtschaft. Eine Heftfolge, hrsg. vom Zentralverband des deutschen Großhandels." Berlin 1919.

Kröger, Organisationsformen der deutschen Lederindustrie unter besonderer Berücksichtigung der Branchenverhältnisse. Diss. in Masch.-Schrift. Hamburg 1921.

Kröhne, Die Großhandelsversteigerungen. Zeitschrift für die gesamte Staatswissenschaft, Erg. Heft 32. Tübingen 1909.

Liefmann, Kartelle und Trusts, 5. Aufl. Stuttgart 1922.

Liefmann, Die Unternehmungsformen, 3. Aufl. Stuttgart 1923.

Marx, Die deutsche Lederindustrie nach Aufhebung der Zwangswirtschaft, mit besonderer Berücksichtigung der Industrie für technische Lederartikel, sowie der Preisbildung für deutsche Häute, technische Leder und Treibriemen. Diss. in Masch.-Schrift. Würzburg 1922.

Oster, Lederindustrie, Herstellungskosten und Kostenanteile, mit Vergleich 1913 und 1921. Diss. in Masch.-Schrift. Aachen 1922.

Passow, Betrieb, Unternehmung, Konzern. Jena 1925.

Passow, Industrielle Einkaufskartelle, im Archiv für exakte Wirtschaftsforschung (Thünen-Archiv), VI. Bd. Jena 1915.

Stargardt, Reform der Auktionen. Art. im Plutus, 22. Jahrg., Heft 3 v. 1. Febr. 1925.

Tag, Der deutsche Häutemarkt seit Aufhebung der Zwangswirtschaft. Diss. in Masch.-Schrift. München 1924.

Voelcker, Lederindustrie. Art. im Handw. der Staatswissensch. 4. Aufl., VI. Bd. Jena 1925.

Wittmann, Produktivgenossenschaften im Gewerbe. Diss. Heidelberg 1911.

Wygodzinski, Das Genossenschaftswesen in Deutschland. Leipzig und Berlin 1911.

Denkschrift über das Kartellwesen. Reichstagsdrucksachen 11. Legislaturperiode Nr. 4 II. Session. 1905/06.

Bericht des Arbeitsausschusses für die Lederenquete. Drucksachen des Vorl. Reichswirtschaftsrates, 1920/25, Nr. 344.

Entwurf einer Verordnung über Versteigerung von Häuten und Fellen. Drucksachen des Reichsrates, Tagung 1923, Nr. 260.

Allgemeine Fleischerzeitung, Berlin.

Amtliche Zeitung des Deutschen Fleischerverbandes, Berlin.

Fleischer-Verbands-Zeitung, Berlin.

Häute und Leder, Berlin.

Die Lederindustrie, Berlin.

Der Ledermarkt, Frankfurt a. M.

Zeitungsausschnittsammlungen des Reichswirtschaftsministeriums und des Vorläufigen Reichswirtschaftsrates.

Eine große Anzahl von Auszügen aus den verschiedensten Tageszeitungen.

Geschäftsberichte und Satzungen des Verbandes der Zahmhäute- und Fellgerber E. V. im Centralverein der Deutschen Lederindustrie E. V.

Satzungen und Geschäftsberichte von zahlreichen Häuteverwertungsvereinigungen und -Verbänden.

Denkschrift zur Fünfundzwanzig-Jahrfeier der Häuteverwertung E. G. m. b. H. Halle-Saale 1925.

Akten des Interessenverbandes deutscher Häuteverwertungen, Hamburg.

Auktionslisten der deutschen Häuteauktionen.

Mündliche und schriftliche Auskünfte von Praktikern.

Lebenslauf.

Ich, Heinrich Friedrich Flügge, wurde am 12. Mai 1901 zu Hannover geboren. Meine Schulbildung genoß ich auf der Oberrealschule am Clevertor zu Hannover, die ich zu Ostern 1920 mit dem Zeugnis der Reife verließ. Im Wintersemester 1920/21 nahm ich an der Technischen Hochschule zu Hannover meine wirtschaftswissenschaftlichen Studien auf, die ich vom Sommersemester 1922 ab an der Georgia Augusta fortsetzte.